TÉCNICAS PARA FALAR EM PÚBLICO

ÍNDICE

Índice.....2

Teste: Como Está o Seu Potencial Comunicativo?.....3

Comunicação e Marketing Pessoal.....5

Buscando Motivos para Comunicar-se Bem.....8

Quem tem Medo de Falar em Público?.....10

A Arte de Falar em Público: Conhecimentos, Habilidades e Atitudes.....15

Voz: Essa Forma Mágica de Comunicação.....24

Exercícios de Dicção.....Erro! Indicador não definido.

Apresente bem suas idéias.....28

Leia com Segurança e Expressividade.....30

Gestos: Identidade Corporal.....35

Vestindo-se para o Sucesso.....42

O Marketing Pessoal Eficaz.....45

Comunicação, Motivação e Sucesso: Pequenos Segredos.....46

Roteiro das Transparências.....49

Bibliografia.....36

TESTE: COMO ESTÁ O SEU POTENCIAL COMUNICATIVO?

Antes de iniciar a leitura desta apostila, queremos convidá-lo a refletir sobre o potencial e a competência comunicativa.

Lembre-se sempre que em comunicação nada é imutável, um ponto hoje considerado como uma dificuldade, se for bem observado e trabalhado vai transformar-se em facilidade amanhã.

Assim, passo a passo, a partir da reflexão sobre seu potencial comunicativo, você estará mapeando aspectos mais fortes e mais frágeis de sua comunicação e, durante a leitura, poderá encontrar caminhos facilitadores para apresentações de sucesso.

Que tal conhecê-los agora?

Responda e reflita sobre cada questão.

☺ : Sim
😐 : Em termos
☹ : Não

Poder de comunicação pessoal (carisma, magnetismo, persuasão)	☺	😐	☹
Você dá importância ao seu processo pessoal de comunicação?			
Sente-se valorizado, a cada oportunidade de comunicação (no trabalho, em grupos, com amigos, nos relacionamentos afetivos)?			
Você tem investido em autoconhecimento para uma auto-estima saudável?			
Está disposto a assumir 100% de responsabilidade sobre o sucesso das suas comunicações?			
Tem usado o seu poder comunicativo para o sucesso e o marketing pessoal?			

Feedback	☺	😐	☹
Em uma reunião, encontro, apresentação, você sente que consegue cativar e manter a atenção dos ouvintes?			
Quando você é questionado ou contestado, em público, consegue reagir de maneira assertiva?			
Consegue absorver e compreender rapidamente o perfil de sua platéia, componentes do grupo, e encaminhar o seu discurso de acordo com as expectativas?			
Você dá oportunidades às pessoas de expressar pensamentos e sentimentos a seu respeito?			
Quando recebe um *feedback* positivo, além de suas expectativas, aceita como um fruto do seu esforço e merecimento?			

Valorização da comunicação	☺	😐	☹
Você conhece e domina o seu marketing visual (apresentação pessoal, vestuário, acessórios, regras de etiqueta)?			
Tem intimidade com seus gestos corporais, lê os sinais que o seu corpo emite, usa a linguagem corporal com desenvoltura?			
Sente-se contextualizado e bem informado sobre as informações que permeiam o novo milênio?			
Você se interessa pelo comportamento humano em suas variadas nuanças, com seus medos, inibições, dificuldades e expectativas?			

Potenciais a ser desenvolvidos	☺	😐	☹
Você domina os equipamentos e recursos audiovisuais?			
Sente-se seguro com a qualidade da sua interação com grupos especializados em arte, comunicação, teatro, economia, política etc?			
Usa suas habilidades criativas (no planejamento e na organização)?			
Você se interessa pela leitura e seleção de revistas, jornais, livros, participa de eventos, congressos e cursos voltados para a área de comunicação?			
Desenvolve sua capacidade de avaliação e estabelecimento de metas para transformação pessoal?			

Esperamos que tenha assinalado ☺ à maioria das perguntas. Se não, o objetivo da apostila é exatamente fornecer as técnicas e os instrumentos para desenvolver o seu magnetismo, o carisma e a persuasão em suas comunicações formais e informais.

COMUNICAÇÃO E MARKETING PESSOAL

Há um fato que é incontestável: a comunicação eficaz é símbolo de poder e autoridade. Cada vez mais em nosso mundo globalizado, a busca da excelência nas comunicações é um desafio para quem pretende atingir um alto nível de profissionalismo.

Em um mundo competitivo, onde um bom marketing pessoal pode ser a senha para o sucesso, há necessidade da competência técnica, aliada à competência comportamental e emocional, que incluem relações interpessoais mais enriquecedoras. E afinal de contas:

- ✓ **Quem de nós não quer ser ouvido com interesse e respeito ?**
- ✓ **Quem de nós não quer ser aceito ?**
- ✓ **Quem de nós não quer persuadir o interlocutor com idéias claras, coerentes e objetivas ?**
- ✓ **Quem de nós não quer participar do meio em que vive e influenciar nas decisões do grupo ?**
- ✓ **Quem de nós não quer transmitir segurança e fluência durante a explanação de um assunto ?**
- ✓ **Quem de nós não quer receber *feedback* positivo quanto às atuações como comunicadores e facilitadores da aprendizagem ?**

Quanto ao aspecto individual, comunicar-se bem é uma forma de libertação. Quando falamos, temos a oportunidade de arrancar as máscaras e deixarmos transparecer quem realmente somos, liberando outras formas de expressão que permaneciam em estado latente. Esse processo ajuda a dar vazão ao lado criativo, deixando emergir um "*eu*" mais autêntico e profundo.

Nós nos comunicamos para sermos reconhecidos e aceitos, para sabermos quem somos, por meio do *espelho* que o outro nos mostra. Somos eternos investigadores de nós mesmos, mas quem nos possibilita a revelação instigadora de quem aparentamos ser, no meio em que atuamos, é o *outro*. É ele que nos apresenta *pistas,* que desvendam a parte de nós que, muitas vezes é cega e surda. Ter a sabedoria para mergulhar com coragem nessa autodescoberta é tarefa complexa. A comunicação é a ponte que propicia o desnudamento desse território tão íntimo.

Nós somos do tamanho da comunicação que conseguimos estabelecer no meio em que atuamos. Ter a coragem para se comunicar é estar disponível ao contato social. Se quisermos, cada ato comunicativo pode nos fazer despertar do sono, do limbo, da inércia, incitando-nos às ações mais produtivas.

O processo comunicativo é uma necessidade essencial à natureza humana. Gestos, atos e palavras povoam permanentemente a existência. Por meio da comunicação imprimimos nossa marca, nossa raiz, nosso chão e deixamos patente o nosso lugar no mundo. Ela projeta a personalidade e o caráter de cada um de nós e está presente, todo o tempo, mesmo através do silêncio! Respiramos comunicação! Essa lei é imutável. Ignorá-la é selar um pacto com a inanição afetiva, mental e intelectual.

Ela é o nosso instrumento de exploração do mundo e também é, ao mesmo tempo, o instrumento com o qual o mundo nos explora. É através desse jogo que formamos, gradualmente, as opiniões, conceitos e juízos que nortearão nossas vidas, sem os quais seria impossível a convivência.

Fincamos **nossa estrutura pessoal por meio das comunicações que praticamos. Se os meus pensamentos têm qualidade e consigo transmiti-los com inteligência, empatia e sensibilidade, isso pode me assegurar maior excelência nas relações interpessoais, gerando maior sucesso nas ações cotidianas.**

Quando nos comunicamos bem, realizamos uma viagem em direção à essência secreta do coração e da mente do *outro*, e nos tornamos companheiros/cúmplices nessa travessia! Para isso, não basta falar bem, utilizando corretamente as regras gramaticais. Há necessidade de muito mais! É preciso mobilizar nossos recursos internos e externos para facilitar a arte do *diálogo*, que não é um simples despejar de palavras, é ir ao encontro, é abster-se de julgamentos precipitados, dando chances para a troca democrática de idéias, propiciando um clima de confiança e bem estar, utilizando a empatia na busca do processo de sinergia.

Além disso, é necessário buscar *feedback* quanto a nossa atuação. Só conseguimos construir relações verdadeiras a partir do momento em que enxergamos com maior propriedade quem somos nós e qual o impacto que causamos nos vários grupos sociais. Ter consciência dessa imagem social faz parte da ação corajosa de quem busca uma comunicação plena.

O Ser Humano é produto da comunicação que viveu

Tendo consciência que contamos a nossa história por meio de cada ato comunicativo, tendo consciência da importância dessas inter-relações, tornando comuns os pensamentos, as sensações e os desejos, cabe-nos as seguintes reflexões:

- ✓ **Até que ponto estou comprometido com a busca de uma comunicação livre, sem distorções e obstáculos ?**
- ✓ **Até que ponto estou ampliando minhas potencialidades verbais e não-verbais?**
- ✓ **Até que ponto tenho me permitido ser quem eu realmente quero ser ?**
- ✓ **Até que ponto há coerência entre o que digo, penso e faço ?**
- ✓ **Até que ponto minha imagem externa condiz com o que percebo a meu respeito ?**
- ✓ **Até que ponto valorizo o meu "estar" no mundo ?**
- ✓ **Até que ponto deixo que os medos e inseguranças sejam mais fortes que a minha coragem para administrá-los ?**
- ✓ **Até que ponto saboto com pequenas armadilhas as minhas chances de sucesso?**

- ✓ **Até que ponto meu magnetismo pessoal está sendo lapidado, com inteligência e determinação, com o objetivo de me tornar melhor ?**

Dar-nos o direito à expressão é conquistar a liberdade de ser, é tomar posse de novos territórios, é afirmar-se perante a vida, é transformar-se no encontro com o "outro". É preciso aprender a buscar a própria palavra, como quem busca a própria identidade.

Compreender a dimensão do processo comunicativo é um caminho para compreender a própria vida.

O mundo ecoa de acordo com as comunicações que estabelecemos com os nossos semelhantes. Somos o meio e o produto dessas relações.

Investigar a forma como revestimos e expressamos os pensamentos nos possibilita a análise das várias facetas de nossa personalidade, o que nos mostrará como atuamos nos vários grupos sociais. Esse é um *mapa* necessário, que fornece oxigênio para um *mergulho* interior e para uma aprendizagem desafiadora, tão necessária para nos tornarmos melhores como seres humanos!

Buscando Motivos para Comunicar-se Bem

Ninguém gosta de desperdiçar tempo, dinheiro e energia. Se Não estiver muito claro o que temos a ganhar aprimorando as comunicações, a tendência é nos acomodar. Avaliar o que se realizará a mais e criar estratégias para fortalecer a comunicação são primordiais para o aprofundamento da interação humana e melhores resultados na vida empresarial.

Sabe o que você tem a ganhar melhorando as suas comunicações?

Autoconhecimento

Imagine uma pessoa que vive isolada, sem contato freqüente com outras. Ela se conhece? Tem domínio e consciência de seus atos e o que eles representam para os outros? É impossível. O autoconhecimento está diretamente associado aos múltiplos relacionamentos que fazem parte do nosso dia-a-dia, não apenas interpessoais, mas toda a leitura que fazemos do mundo. À medida que expandimos nossas comunicações e compartilhamos informação, as pessoas passam a ter opiniões sobre nós e dessa forma recebemos o *feedback*, um elemento essencial na construção do autoconhecimento.

Autoconfiança

A autoconfiança é diretamente proporcional ao grau de conhecimento sobre nós mesmos. Se um comunicador reconhece seus pontos fortes e fracos, poderá direcionar melhor suas ações e criar relações mais harmoniosas com os interlocutores.

Liderança

Durante muito tempo, a liderança foi exercida com base em conceitos rígidos, estruturas hierárquicas definidas, e não havia muito espaço para diálogos e refutações. Atualmente, isso mudou. A liderança não é mais imposta, mas conquistada e compartilhada. Para ser líder é preciso demonstrar os próprios pontos de vista e as próprias habilidades e, ao fazê-lo, usar ao máximo os recursos e técnicas que a comunicação oferece.

Através da boa comunicação os talentos individuais afloram e geram líderes com competência técnica e interpessoal para realizar o trabalho em equipe necessário ao fortalecimento e à prosperidade dos negócios.

Compreender isso faz o homem atuar como comunicador no seu espaço organizacional. A partir daí ele criará um clima de sinergia entre os membros da equipe, de modo que a transmissão da mensagem passe a ser o ponto-chave do sucesso empresarial.

A comunicação não é um fim em si mesma, mas um meio para alcançar resultados positivos para o profissional e para a empresa.

Oportunidades profissionais

Muita gente conhece profundamente um determinado assunto, mas não consegue transmiti-lo. Guarda as informações para si e permanece estagnada. Profissionalmente, é importante que os outros saibam que você sabe, percebam o seu potencial e a utilidade do seu conhecimento. A comunicação é a única possibilidade de isso ocorrer, por isso a necessidade de investir no marketing pessoal. Na era do capital intelectual, compartilhar o conhecimento é um diferencial competitivo. Faça das suas comunicações um investimento lucrativo!

Criatividade

As pessoas mais abertas às comunicações provavelmente têm mais condições de resolver problemas. Porque a criatividade depende muito da liberdade com que você estabelece novas relações e conexões entre os fatos. Se não temos interesse em diversificar nossa cultura, permanecemos estagnados. Identificar os novos encadeamentos em áreas diversificadas é um dos melhores exercícios para as comunicações e a criatividade.

Flexibilidade nas relações interpessoais

Quando aprimoramos as nossas comunicações, desenvolvemos a capacidade de filtrar as informações e detectar as que não são importantes. Assim podemos fazer uma leitura mais precisa das pessoas e aumentar a nossa capacidade de estabelecer relacionamentos. Quanto mais aceitarmos que as relações não são e nem podem ser matemáticas, mais flexíveis e compreensivos seremos.

Vitória sobre os desafios

Através das comunicações enfrentamos os desafios com mais entusiasmo, porque nossos horizontes se abrem e contamos com mais possibilidades diante dos obstáculos. Além disso, podemos visualizar antecipadamente as etapas a ser cumpridas para atingir um objetivo.

Compreender a dimensão do processo comunicativo é um dos caminhos para entender a magia da essência humana. O mundo ecoa as comunicações que estabelecemos com os nossos semelhantes, sejam elas pessoal ou profissional. Somos o meio e produto dessas relações.

Investigar como revestimos e expressamos os pensamentos nos permite conhecer as várias facetas da nossa personalidade e como elas atuam nos vários grupos sociais. É um mapa necessário, a orientação para um *mergulho* interior e uma aprendizagem desafiadora, essenciais para nos tornar melhores seres humanos!

Quem tem Medo de Falar em Público?

CRIAR ESTRATÉGIAS PARA SER UM SUCESSO COMO APRESENTADOR É A MELHOR DEFESA CONTRA OS NOSSOS MEDOS.

Imagine-se em um teatro lotado. Acendem-se as luzes. A cortina se abre. Um cheiro de estréia no ar. A trilha sonora derrama Pavarotti, preenchendo todos os espaços. Os olhos da platéia se acendem. O FOCO É VOCÊ!

Quais as sensações? Tensão, nervosismo, timidez, olhar perdido, boca seca, tremedeira, mãos suadas, vontade de desistir, adrenalina apostando corridas nas veias, tudo parece uma bolha gigante e ameaçadora?

Não se preocupe: você é absolutamente normal!

Falar em público inclui-se entre as situações que mais geram ansiedade, preocupação e sentimentos de impotência para gerenciar os próprios atos. O medo aumenta desproporcionalmente a sensação de perigo; é a forma que o corpo e a mente encontram para se protegerem das ameaças. Trata-se de uma desnutrição emocional que pode ser tratada e curada. As pessoas mais tímidas tendem a supervalorizar os possíveis riscos; assim, o novo e a possibilidade de mudança tornam-se assustadores. Os hábitos cotidianos formam cadeados protetores, aliados convenientes para o comodismo e endurecimento de velhos padrões de comportamento. Dessa maneira, quando nos cabe a tarefa de nos apresentarmos em público, o pavor de enfrentar uma platéia pode castrar a possibilidade de sucesso.

Os motivos desse temor são:

- **perfeccionismo;**
- **nervosismo;**
- **auto-imagem negativa;**
- **excesso de autocrítica;**
- **barreiras verbais e não-verbais;**
- **sensação de ridículo;**
- **instabilidade emocional;**
- **desmotivação para superar desafios;**
- **cobranças internas e externas;**
- **inexperiência na função;**
- **apresentações anteriores frustrantes;**
- **medo da responsabilidade proveniente do sucesso;**
- **falta de treino, bem como de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias à comunicação eficaz.**

Ocorre, então, o seguinte monólogo interno negativo:

- ✓ **Será que sou capaz?**
- ✓ **Sou um desastre lá na frente.**
- ✓ **Vou ficar igual a um pimentão.**
- ✓ **E se rirem de mim?**
- ✓ **Detesto falar; só gosto de ouvir.**
- ✓ **Ficar quietinho é melhor; assim, não incomodo ninguém.**
- ✓ **Não gosto de minha imagem.**
- ✓ **Não tenho talento para isso.**
- ✓ **Mas eu vou falar o quê?**
- ✓ **Não quero parecer exibido; se eu aparecer muito, meu chefe vai me sabotar!**
- ✓ **Sempre fui tímido; não gosto dos refletores e não vou mudar.**
- ✓ **Não adianta falar; eles não vão mudar mesmo...**
- ✓ **Nasci para ser coadjuvante; prefiro ficar nos bastidores.**
- ✓ **Nunca falei em público; vou me atrapalhar, com certeza, e eles não vão prestar atenção em mim.**
- ✓ **Não tenho instrução suficiente.**
- ✓ **Para que falar? O salário vai ser o mesmo...**
- ✓ **Minha voz é horrível!**
- ✓ **Ainda se eu tivesse a voz do Cid Moreira ou o talento da Fernanda Montenegro...**
- ✓ **Falar em público é para artista.**
- ✓ **Discurso é bom para os políticos.**
- ✓ **Sou bom para falar com duas ou três pessoas, no máximo; muita gente me dá pavor.**
- ✓ **Quero fazer meu serviço e ir para casa, ver televisão.**
- ✓ **Só gosto de lidar com máquinas, pois as pessoas dão muito trabalho.**

Espera-se, de um líder, competência técnica e comportamental; esta última implica em habilidade de comunicação. Aquele que expressa suas idéias de maneira lógica, fluente, persuasiva e segura é visto como porta-voz de seus colaboradores e legitima sua liderança. O poder das palavras é incontestável. Tocar a mente dos ouvintes exige perspicácia, disciplina, sensibilidade. Transformar, valorizar idéias, expressar-se corretamente e com criatividade fortalecem o marketing profissional.

A excelência do processo comunicativo é condição imprescindível para um gerenciamento da qualidade. Portanto, nada mais inteligente e sensato do que planejar estratégias para sua atuação, que tornem o ato de falar para grupos um privilégio e não um castigo.

Plano de ação comportamental para administrar medos e inibições

Quando decidimos romper barreiras, temos sempre um processo complexo pela frente. Vamos então, traçar um plano de ação para rever os nosso comportamentos atuais que vão auxiliar nessa mudança:

- **Fortaleça a auto-estima: se a comunicação é a essência do comportamento humano e projeção da personalidade; se o quanto e como o indivíduo gosta de si mesmo regem esse comportamento, a auto-estima definirá a estrutura do "eu comunicador". O ideal é partir da premissa de que se merece respeito e crédito do público. Assim, quanto maior a auto-aceitação, mais condições haverá de ser ativo perante as barreiras. A forma como o orador atua é produto da auto-estima.**
- **O que a pessoa pensa de si própria centraliza as chances de equilíbrio, ou não, perante as tensões. Falar em público significa expor-se a julgamentos. O tímido necessita de aplausos incondicionais; o desinibido deseja a aprovação, mas não transforma o olhar do outro em flagelo. Colocar nas mãos do outro o poder de julgar a inadequação, ou a pertinência, distancia-nos do eixo. Em conseqüência, é necessário um trabalho constante de valorização dos próprios pontos fortes. Respeitar-se, valorizar-se possibilita a fusão do "eu produtivo" e do "eu guerreiro" na busca da realização profissional.**
- **Tome a decisão de vencer as dificuldades típicas de quem se apresenta em público. Você aceitou o convite, mas ainda enfrenta as barreiras erguidas por seus medos e inseguranças. Fique tranqüilo, mesmo as pessoas que já fazem isso há muito tempo sentem isso. Cada apresentação é sempre uma noite de estréia.**
- **Reconheça e identifique suas barreiras e bloqueios. Por exemplo, “quando preciso apresentar-me em público, sinto-me ameaçado, ansioso e inibido, mesmo sabendo que tenho condições para uma comunicação de qualidade”.**
- **Procure enfrentar seus sentimentos corajosamente. Quem quer crescer precisa promover mudanças internas e externas que visem ampliar o círculo de atuação comunicativa e sair da zona de conforto, em busca de comunicações mais produtivas. Para facilitar esse processo, escreva: como você se vê e se sente, hoje, como comunicador? Que cenas você mais teme quando vai se apresentar? Quais os seus pontos fortes e fracos no contexto da apresentação? Que oportunidades você já desperdiçou por conta da ansiedade, das inibições ou de uma preparação inadequada?**
- **Deixe a mente solta e registre todos os sentimentos que o ato de falar em público desperta em você: dor, excitação, constrangimento, inibição, sentimento de inferioridade,**

instabilidade emocional, desejo de fugir, vontade de transferir a responsabilidade.

- **Quando receber um convite, encare-o como um desafio. Esqueça-se do medo e ouse. É a sua chance de crescer. Planeje, organize e treine. Só assim você vai melhorar a sua atuação como comunicador. Sentirá o prazer de conquistar e quebrar os próprios tabus internos. Sentirá que está aperfeiçoando suas habilidades e crescendo pessoal e profissionalmente. Aí começa mais uma vitória em sua vida. E com ela, a alegria de ser novamente convidado e saber de antemão como se preparar. É uma questão de escolha.**
- **Análise: como pretende se enxergar daqui a um ano? Que progressos quer fazer? Que empecilhos suprimir? Quanto tempo está disposto a investir, que estratégias pretende criar? Que tipo de ajuda vai precisar? Essas informações servirão de base para você planejar, preparar e, por fim, avaliar a sua apresentação em público. Elas dirão que imagem você tem hoje, que imagem que ter no futuro e, entre uma e outra, qual é o sinal de coragem, de determinação, para vencer os desafios e ousar realizar as mudanças.**
- **Crie objetivos tangíveis. Diga, por exemplo, "quero superar meus pontos frágeis para me tornar um comunicador de sucesso. Só tenho a ganhar com isso, porque ocuparei espaços que até agora deixei vazios, por comodismo ou por medo. Chegou a hora de me fazer presente, também por meio das comunicações integradoras. Pegarei meus medos e vou minimizá-los, graças à disposição que tenho para superar meus próprios limites! Serei mais ousado e assertivo em minhas ações".**
- **Marque um dia para iniciar o plano e determine um tempo para concretizá-lo de forma efetiva.**
- **Defina e planeje estratégias facilitadoras. Por exemplo, ler em voz alta sobre assuntos variados, participar de cursos de liderança, de técnicas vocais e teatrais, de comunicação verbal e não verbal; decorar poesias; praticar a arte de ouvir e conversar socialmente; aprender técnicas de planejamento e apresentação em público; consultar um fonoaudiólogo para uma análise vocal; abastecer-se de pensamentos positivos; buscar o feedback de suas comunicações mesmo que negativos; inspirar-se em pessoas que você admira como comunicadoras; olhar-se mais no espelho, observando a postura, os olhares, as expressões faciais.**
- **Crie um método para medir os resultados que evidenciem a conquista dos objetivos propostos. Por exemplo, ter o prazer de superar a si mesmo, apresentando-se com confiança, naturalidade e entusiasmo, e por isso receber novos convites: de administrar os medos racionalmente; de receber feedback externo positivo; de adotar gestos, atos e palavras mais harmonioso; de alcançar uma interação visual mais efetiva.**

- **Faça uma avaliação de todo o processo. Revise do plano de ação, verifique a necessidade de realizar mudanças ou correção de rotas; tenha persistência e determinação e não desista das metas e dos objetivos.**
- **Não tenha medo sucesso!**

Não boicote a si mesmo escondendo-se sob a máscara do medo. Não tenha tanto medo de errar em suas comunicações. Só quem faz, quem ousa, pode errar. O "não" você já tem, antes de tentar. Experimente o prazer de investir no excitante caminho dos riscos e ouvir o "sim". Você pode administrar muito bem o seu sucesso. Você batalhou para isso. É só continuar. Vá em frente, abra caminhos, não desista. A comunicação é uma chance de você aparecer e mostrar a sua inteligência. As suas forças internas só vão torná-lo uma pessoa melhor. Ser admirado, ser aceito pela própria competência, estabelecer relações interpessoais mais livres são desejos de qualquer cidadão. Lute por isso! Brilhar não é pecado!

Nós merecemos nos comunicar de forma afirmativa, vigorosa e entusiasmada. Merecemos elogios pelo nosso esforço pessoal de superar obstáculos. E merecemos fortalecer positivamente a auto-imagem e a auto-estima para enfrentar os medos e as sombras.

A Arte de Falar em Público: Conhecimentos, Habilidades e Atitudes

O Recurso do "CHA"

Além do plano de ação comportamental há necessidade de utilizar uma técnica que sedimente as apresentações em público, possibilitando maior garantia quanto a excelência das comunicações formais e informais.

O que é o "CHA"

O CHA é composto por três princípios fundamentais

C **– os Conhecimentos**
H **– as Habilidades**
A **– as Atitudes**

Funciona como um roteiro para uma comunicação de qualidade. Desenvolver e ampliar os aspectos do "CHA" é criar as condições necessárias para o sucesso de qualquer tipo de apresentação.

Conhecimentos:	**o que você precisa saber para apresentar-se bem — o domínio cognitivo.**
Habilidades:	**o que você precisa treinar e desenvolver para tornar-se um comunicador eficaz — o domínio executivo.**
Atitudes:	**o que você deve fazer para buscar os conhecimentos e aprimorar as habilidades comunicativas — o domínio da ação.**

DESENVOLVENDO OS ASPECTOS MAIS RELEVANTES DO CHA

TÉCNICAS DE APRESENTAÇÃO

	PAPÉIS	CONHECIMENTOS (SABER)	HABILIDADES (SABER FAZER)	ATITUDES (QUERER FAZER)
ANTES/ PLANEJAMENTO	**Comunicador/ Planejar**	- **conhecimento da realidade;** - **público-alvo;** - **conteúdo a ser exposto;** - **técnicas de apresentação** - **recursos audiovisuais;** - **planejamento da apresentação.**	- **aplicação dos conhecimentos;** - **auto-análise.**	- **querer planejar**
DURANTE/ APRESENTAÇÃO	**Comunicador/ Apresentador**	- **comunicação verbal e não-verbal;** - **tipos característicos de participantes;** - **técnicas de controle da emoção.**	- **liderança;** - **relacionamento com o grupo**	- **querer se comunicar**
DEPOIS/ AVALIAÇÃO	**Comunicador/ Avaliador**	- **avaliação:** ▪ **reação do grupo;** ▪ **resultados.**	- **percepção das reações do grupo**	- **querer avaliar**

Os três papéis primordiais para aplicação do "CHA" na conquista da excelência nas comunicações

⇒ **O desenvolvimento do eu** comunicador/planejador **que atuará na etapa do planejamentos/organização — É anterior à apresentação, quando você deve pensar, analisar, planejar e organizar idéias.**

⇒ **O desenvolvimento do eu** comunicador/apresentador **que atuará na etapa da execução/apresentação da palestra, aula, etc. — É durante a apresentação, quando você transmite e executa as idéias.**

⇒ **O desenvolvimento do eu** comunicador/avaliador **que atuará na etapa avaliação/feedback de todo o processo de trabalho — É depois da apresentação, quando você vai avaliar e revisar as idéias apresentadas e as metas atingidas.**

Ferramentas do comunicador/planejador

Um comunicador/planejador **precisa ter respostas claras sobre:**

a) Finalidade da apresentação: Para quê?

- **Informar?**
- **Vender?**
- **Persuadir?**
- **Instruir?**
- **Divergir?**
- **Distrair?**
- **Ensinar?**

---

b) Tema: O quê?

---

c) Motivação: Por quê?

---

d) Participantes: Tamanho da platéia

---

e) Público: A quem?

---

f) Realidade: Contexto

- **interesses**
- **expectativas**

---

g) Forma: Como?

---

h) Duração: Tempo?

---

i) Local: Onde?

---

j) Data: Quando?

---

k) Objetivos: Onde quer chegar?

I) Técnicas: Como conquistar melhores resultados?

Ferramentas do comunicador/apresentador

Um comunicador/apresentador **precisa ter respostas claras sobre:**

Quais as barreiras internas e externas que precisam, ser superadas?

Qual o tipo de platéia?

Que elementos de comunicação verbal e não-verbal são condizentes com a platéia, o momento, o local e o meio?

Como promover um clima de interação total?

Como incrementar o processo de sinergia com o grupo?

Ferramentas do comunicador/avaliador

O comunicador/avaliador **precisa ter respostas claras sobre:**

Quais as melhores ferramentas para a avaliação do resultado da apresentação?

Quais foram as reações da platéia?

Como me senti durante a apresentação?

O que precisa ser mudado, ampliado, suprimido?

Usando o tempo disponível de forma equilibrada

Tempos de exposição

15% **para a INTRODUÇÃO**
75% **para o DESENVOLVIMENTO**
10% **para a CONCLUSÃO**

OBS.: **É claro que essas porcentagens estão sujeitas a mudanças de acordo com o tipo de evento e necessidades. Do público-alvo.**

As etapas da exposição

A introdução **é um convite aos ouvintes para prestar atenção à mensagem que você trouxe. Eles esperam o melhor de você e querem gostar do que vão assistir; para isso investiram tempo, dinheiro e energia. Então, para despertar e cativar o interesse do ouvinte:**

- ⇒ **Apresente-se, expondo os motivos que o levaram a escolher o tema em pauta, transmita aos espectadores o seu interesse pelo tema, revele o que o habilita a estar ali, quais os objetivos do trabalho, o que a platéia ganhará por ouvi-lo, quais são as suas expectativas de troca com o público.**
- ⇒ **Determine quais são os três pontos principais da palestra.**
- ⇒ **Esquematize: quanto tempo durar a apresentação, que metodologia você vai adotar, quais os recursos que vai usar e se haver espaço para perguntas.**
- ⇒ **Comece fazendo uma pergunta instigadora à platéia (desde que você conheça a resposta e esteja preparado para a participação da platéia).**
- ⇒ **Destaque a importância do assunto.**
- ⇒ **Relacione o tema com o passado, presente e futuro.**
- ⇒ **Lance várias perguntas a ser respondidas durante a explanação.**
- ⇒ **Conte uma pequena parábola, uma história.**
- ⇒ **Comece interpretando o verso de um autor famoso.**
- ⇒ **Inicie com uma citação de alguém respeitado.**
- ⇒ **Faça a ligação do tema com a vida das pessoas da platéia.**
- ⇒ **Relacione o tema com um fato histórico.**

O desenvolvimento é o espaço que se tem para agrupar, reunir os argumentos mais consistentes que darão veracidade e credibilidade às idéias que você defende.

A conclusão de um discurso é quando o comunicador sintetiza e resume com precisão e ênfase os temas que foram apresentados durante a etapa do desenvolvimento. A conclusão não deve ser repetitiva, mas expandir a idéia central, destacando os principais pontos.

Só será possível construir uma conclusão consistente se o desenvolvimento tiver cumprido os eu papel, ou seja, separado o assunto principal em partes que facilitaram a sua compreensão. Sem essa etapa, qualquer tentativa de resumir a apresentação perde o sentido, porque é impossível determinar a essência do conjunto.

Outra característica dos bons desfechos é tecer comentários sobre o futuro e projetar perspectivas. Quanto maior for a relação entre o que foi dito e o que pode vir a acontecer, mais chances você terá de conquistar o público. Além disso, os ouvintes poderão avaliar melhor o conteúdo do que foi exposto.

Procure ser breve em suas conclusões. O assunto já foi dissecado em partes, esclarecido em minúcias e exposto em detalhes. Use o máximo possível dos recursos e das técnicas que a comunicação oferece para deixar a conclusão marcante. Seja enérgico, breve e ritmado. Procure demonstrar ao seu público que os dados e os raciocínios apresentados são coerentes e sensatos.

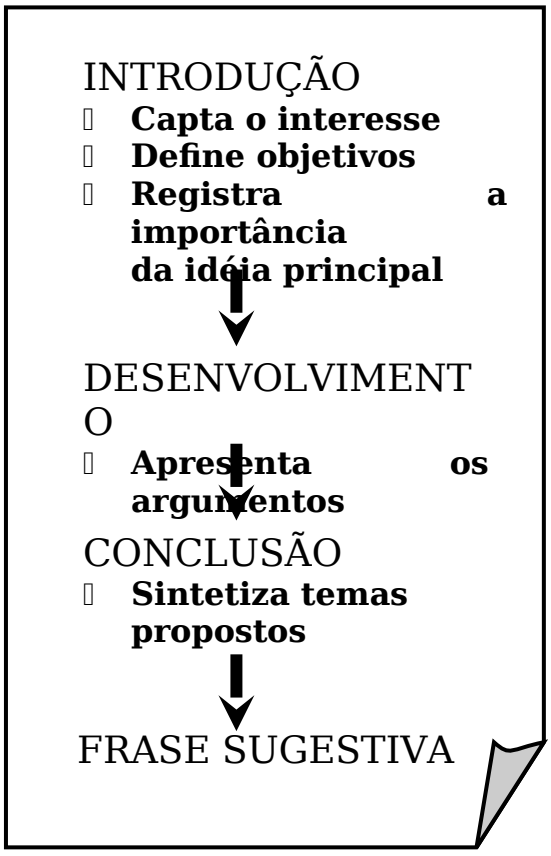
Quanto à linguagem, abuse das palavras e expressões que resumem, definem e concluem, com em suma, em definitivo, logo, portanto, por fim, concluindo, para encerrar, etc.

Use uma frase sugestiva para deixar a sua marca de forma positiva.

O encerramento é o instante em que os ouvintes solidificam as imagem que você transmitiu. E lembre-se, quando disser à platéia que está finalizando a apresentação, conclua mesmo.

Resumindo: quando você apresenta idéias, o objetivo é oferecer algo a alguém, é dar um presente. Na introdução, você começa a entregar o presente e a despertar na audiência e a curiosidade sobre o que trouxe. Durante o desenvolvimento, você expõe as idéias. E a conclusão é o acabamento final, quando os participantes pegam o presente que receberam, envolvem-no na última idéia e o levam consigo para utilizá-lo da melhor maneira, no momento da ação.

ESQUEMA LÓGICO DA APRESENTAÇÃO



O check list da apresentação

A produção e o planejamento do check list constituem no mínimo 40% do sucesso de uma apresentação. Tire uma cópia desta página para não se esquecer de nenhum detalhe.

Público-alvo:

- ❑ **profissão**
- ❑ **escolaridade**
- ❑ **sexo**
- ❑ **tipo de realidade em que vive**
- ❑ **grau de conhecimento do tema a ser abordado**
- ❑ **faixa etária**
- ❑ **nível econômico e social**
- ❑ **expectativas**
- ❑ **áreas de interesse**
- ❑ **grau de motivação quanto ao assunto**

Características do evento:

- ❑ **horário**
- ❑ **objetivos**
- ❑ **tempo total do evento**
- ❑ **profissionais adequados à função**
- ❑ **técnico de som, coordenadores**
- ❑ **local**
- ❑ **número de participantes**
- ❑ **divisão de tempo para sua apresentação**
- ❑ **mestre-de-cerimônia**

Local do evento – condições técnicas e ambientais:

- ❑ **tamanho da sala**
- ❑ **número de participantes**
- ❑ **ventilação**
- ❑ **decoração**
- ❑ **sistema acústico**
- ❑ **distância entre palco e platéia**
- ❑ **ar-condicionado**
- ❑ **voltagem elétrica**
- ❑ **sistema de alarme**
- ❑ **banheiros**
- ❑ **desenho da sala**
- ❑ **temperatura**
- ❑ **iluminação**
- ❑ **tipo de piso**
- ❑ **tipos de poltrona**
- ❑ **limpeza e conservação da sala**
- ❑ **número de ventiladores**
- ❑ **sistema de áudio e vídeo**
- ❑ **setas indicativas para o evento**

Equipamentos eletrônicos:

- ❑ **computador**
- ❑ **tripé**
- ❑ **TV, telão**
- ❑ **microfones**
- ❑ **telefones**
- ❑ **filmadora**
- ❑ **aparelhagem de som**
- ❑ **retroprojetor**
- ❑ **carrossel de slides**

Recursos didáticos:

- ❑ **retroprojetor**
- ❑ **computador/telão**
- ❑ **aparelhagem de som (toca-fitas e CD player**
- ❑ **flip charts**
- ❑ **livros**
- ❑ **textos de apoios**
- ❑ **testes**
- ❑ **avaliações**
- ❑ **lista de presença**
- ❑ **microfone**
- ❑ **TV, videocassete e fitas**
- ❑ **transparências**
- ❑ **mesas de apoio**
- ❑ **apostilas**
- ❑ **bloco de anotações**
- ❑ **crachás pessoais e de mesa**
- ❑ **certificados**

Materiais de escritório:

- ❑ **canetas**
- ❑ **pincéis atômicos**
- ❑ **giz**
- ❑ **tesoura**
- ❑ **fita crepe**
- ❑ **rolo de barbante forte**
- ❑ **régua**
- ❑ **lápis**
- ❑ **fita adesiva**
- ❑ **papel sulfite**
- ❑ **grampeador**
- ❑ **alfinetes**
- ❑ **apontador de lápis**

Criando um esquema seguro para facilitar a apresentação

Um guia que favoreça a ação do comunicador deve representar um caminho lógico, claro e objetivo. O esquema pode ser usado de duas maneiras: ou você o segura nas mãos ou deixa sobre a mesa. Mas lembre-se de que ele é um mero complemento e como tal deve ser utilizado. O guia não vai salvá-lo do que você não sabe. É apenas um reforço, por isso consulte-o moderadamente e não perca a interação visual com a platéia.

Sugestões:

- **Crie o esquema-guia somente depois de ter escrito todas as idéias que pretende desenvolver.**
- **Escolha os temas mais importantes e as idéias secundárias que serão abordados.**
- **Cuidado para não detalhar demais. Só use o que for realmente relevante.**
- **Use fichas, que são mais fáceis de manusear.**
- **Use fichas brancas de 23 x 15 cm.**
- **Use as fichas só de um lado.**
- **Evite escrever à mão. Cole o que você digitou sobre as fichas e enumere-as.**
- **Digite com letras grandes e destaque o que deve ser reforçado.**
- **Tenha uma cópia extra no bolso, para evitar esquecimentos do original (tenha também uma cópia de toda a apresentação em papel e outra em disquete).**
- **Não deixe que outra pessoa prepare essas fichas.**
- **Leia e ensaie várias vezes como apresentar o conteúdo das fichas, para verificar o seu grau de segurança e fluência do texto.**
- **"Fotografe" o conteúdo para que durante a apresentação as frases escritas apareçam como lembranças visuais.**
- **Evite ler as anotações, principalmente na abertura e no fechamento da apresentação. É imprescindível manter contato visual com a platéia.**
- **Familiarize-se com o texto do esquema-guia e também com o manuseio das fichas. Isso também deve sugerir profissionalismo.**
- **Não "polua" as fichas com muitas idéias em poucos espaços. É melhor usar mais fichas e distribuir o conteúdo entre elas. O comunicador deve bater o olho e reconhecer o assunto, sem ter de procurar a idéia perdida.**
- **Na última ficha registre três frases-chave que sintetizem tudo o que você deseja dizer. (Essas frases podem ajudar se ocorrer um branco mental, como veremos as seguir.)**
- **O guia não deve funcionar como "cola", mas como um mapa, para dar mais segurança, conforto e tranqüilidade nas várias etapas da viagem.**

Treinando bastante diante do espelho ou de um grupo de amigos e filmando o ensaio, chegará o momento em que esse esquema é memorizado e o ato de olhar as anotações e para a platéia, alternadamente, será muito mais espontâneo.

Controlando a qualidade na apresentação

A avaliação é um instrumento poderoso para o aperfeiçoamento contínuo. Faça uma auto-análise meticulosa após a sua apresentação para melhorar as suas habilidades técnicas e comportamentais.

Check list da qualidade:

Quanto ao planejamento

- ❑ **Planejei e organizei o que disse e como disse?**
- ❑ **Preparei e chequei os recursos audiovisuais?**
- ❑ **Treinei e ensaiei, de preferência diante de outras pessoas?**
- ❑ **Filmei os ensaios?**
- ❑ **Fiz sessões de feedback para corrigir as falhas?**
- ❑ **Criei imagens positivas?**
- ❑ **Selecionei exercícios de relaxamento?**
- ❑ **Cuidei da respiração?**
- ❑ **Fiz uma auto-análise dos pontos fortes e frágeis da apresentação?**
- ❑ **Procurei conversar com amigos mais otimistas?**

Quanto à apresentação

Consegui estabelecer sintonia com o grupo? A platéia estava receptiva?

- ❑ **Consegui administrar o nervosismo dos cinco minutos iniciais e nas outras etapas da apresentação?**
- ❑ **Coordenei bem gestos, atos e palavras?**
- ❑ **Estabeleci interação visual com a platéia?**
- ❑ **Prestei atenção às suas reações?**
- ❑ **Consegui da platéia um estado de prontidão para a aprendizagem?**
- ❑ **Houve equilíbrio de tempo entre início, meio e fim da apresentação?**
- ❑ **Estive bem, física, emocional e intelectualmente?**
- ❑ **Consegui captar o interesse da platéia?**
- ❑ **Fui claro, objetivo e direto em minha explanação?**
- ❑ **Estava vestido de acordo?**
- ❑ **Administrei com tranqüilidade os vários momentos do trabalho?**
- ❑ **Respondi com segurança e clareza às questões formuladas pela platéia?**
- ❑ **O cenário estava de acordo com as necessidades do trabalho?**
- ❑ **Alcancei os objetivos da apresentação?**
- ❑ **Satisfiz as necessidades do público?**
- ❑ **Tive repercussão positiva do trabalho**
- ❑ **Fui bem avaliado pela platéia?**

VOZ: ESSA FORMA MÁGICA DE COMUNICAÇÃO

A voz é o espelho da personalidade humana. É ela que nos apresenta ao mundo, através dos sons; cada voz é única em suas vibrações, nos seus tons, na sua textura e musicalidade. Pela voz, mostramos ao mundo quem somos, o que sentimos e como vemos as coisas. Por ela é possível detectar as áreas de sombra e de luminosidade de cada ser humano.

A voz, associada aos gestos, às expressões corporais, à postura e à fala, compõe um poderoso instrumental da comunicação humana.

Conhecer a própria voz é conhecer um pouco mais a própria alma, porque ela revela as nossas angústias e os nossos anseios mais íntimos ao imprimir publicamente parte do nosso território individual. Quem busca o autoconhecimento tem na voz, que integra a pessoa ao mundo, um meio poderoso para revelar traços essenciais do ser.

Dedicar mais atenção à voz é estar em sintonia com o pulsar da vida. Levantar mais importantes sobre ela através de um check-up pode dar subsídios mais importantes para se prosseguir na trilha do autoconhecimento. Se as palavras transmitem a mensagem intelectual, a voz transmite a mensagem emocional numa linguagem cujos matrizes vão nos distinguir como personagens únicas de nossa história.

Nossa melhor voz, nossa melhor comunicação

Nós não nos ouvimos como os outros nos ouve. A nossa voz é produzida pela vibração das pregas vocais, som que é modificado nos ajustes que ocorrem à sua passagem pelas cavidades de ressonância (laringe, faringe, boca, nariz), onde ele é ampliado e modificado.

A voz muda ao longo da vida, acompanhando nosso desempenho bio-psico-social. Por inúmeros fatores, incorporamos formas inadequadas de produzi-la, e conseqüentemente produzir a fala, pronunciando mal as palavras e utilizando muletas verbais que acabam por se transformar em obstáculos às nossas comunicações.

Faz parte da estruturação positiva da auto-imagem reconhecer as características e a capacidade da própria voz, aproveitar o que elas têm de mais expressivos e adaptá-las à situação e à mensagem que se quer transmitir.

Não é tarefa fácil mudar a própria voz, mesmo que se queira. Muitas vezes, isso exige auxílio especializado. Os sons que emitimos nos colocam em julgamento a todo instante, por isso mesmo deveríamos buscar uma voz agradável e melódica, mais adequada à boa comunicação.

A voz é tão importante quanto a mensagem porque é ela que dá, ou não, credibilidade ao conteúdo. Por isso a harmonia e coerência devem estar sempre presentes entre aquilo que dizemos e como transmitimos a informação, através da voz. Qualquer desencontro entre o conteúdo e a forma será notado. A maneira como se diz as coisas terá um peso maior na avaliação do receptor.

Há uma relação dialética entre a voz e a auto-imagem. Qualquer mudança em uma delas implicará uma alteração da outra. Muda o homem, muda a sua voz! Não temos uma voz, nós somos uma voz! A nossa imagem social está em conexão direta com a expressão vocal. Resgatar a voz verdadeira é fazer um inventário íntimo da construção de uma imagem vencedora.

A voz: um instrumento musical

Imagine a voz como um instrumento musical. Já perceberam o que nos acontece quando ouvimos uma boa música? A harmonia do conjunto nos sensibiliza e altera tanto o nosso estado emocional que é capaz de mudar até as características do ambiente que nos rodeia.

Assim como a música, a fala é uma obra a ser construída. Não se pode dizer tudo da mesma maneira. No seu discurso, sempre identifique os momentos que pedem maior ou menor intensidade. Eles quebram a monotonia e destacam o que interessa. Assim como na música, você também interpreta o que diz. Dois artistas jamais executam a mesma melodia. Com a voz se dá o mesmo. Encontre a sua e se destaque da multidão.

Use também o silêncio. Fale com ritmo, faça pausas nos momentos estratégicos. Aproveite para recuperar o domínio da voz. a pausa permite controlar ações e a reflexão constante do que foi dito. Como na música a fala deve refletir a harmonia entre as partes que a compõem.

Por que cuidar da voz?

Pessoas que falam em público devem ter certos cuidados para preservar a saúde vocal.

Muita gente não sabe como a voz é produzida no nosso corpo e o que pode fazer para torná-la melhor. Cuidar da voz significa conhecê-la e usá-la bem; é respeitar o equilíbrio entre o ar que sai do corpo e a força muscular exercida pelas pregas vocais; é tirar dela o melhor rendimento com o mínimo de esforço. Para isso é preciso conhecer também as emoções, que interferem diretamente na sua produção.

É pela voz que chamamos a atenção das pessoas e por isso é um elemento que pode facilitar ou dificultar a interação. Juntamente com a linguagem corporal, a voz é fundamental para a boa assimilação da mensagem. Uma voz clara e bem-definida é o caminho para a compreensão do conteúdo.

No ambiente profissional, a voz conta pontos em inúmeras situações. Por ela você transmite confiança, liderança, credibilidade e assertividade. Não são raros os bons profissionais que não conseguem transmitir essas qualidades por dificuldades associadas à voz. Fazer-se entender através dos sons que você articula fortalece a auto-imagem positiva. Quem fala bem atraí a atenção das pessoas e, conseqüentemente, pode aliviar melhor o conteúdo do que diz.

A platéia reflete o que você está dizendo. Se a sua voz transmite entusiasmo, vivacidade e convicção, a confiança na sua apresentação será total. Vá em frente! Não se iniba! Use sua voz com coragem e ousadia, para superar os próprios limites!

Cuide da sua voz como um instrumento precioso, porque o aprimoramento vocal é um requisito do sucesso!

Voz: um instrumento delicado

Evite*:*

- ✓ Fumar**. O cigarro não combina com boa voz. A fumaça agride as pregas vocais, provoca irritação, pigarro e tosse.**
- ✓ Beber**. O álcool prejudica a saúde vocal porque anestesia as cordas vocais.**
- ✓ O ar condicionado**. A umidade do ar diminui, resseca a garganta e laringe e danifica as pregas vocais. A exposição prolongada vai exigir um esforço maior em detrimento da qualidade vocal. Beba muita água em temperatura ambiente.**
- ✓ Líquidos e alimentos muito frios ou quentes**. As temperaturas extremas causam choque térmico e agridem as pregas vocais.**
- ✓ Roupas apertadas**. Causam desconforto e dificultam a respiração. Deixe o pescoço o mais livre possível de acessórios, bem como a região do diafragma. Evite usar cintos ou faixas que dificultem a respiração.**
- ✓ Falar ao telefone prendendo-o ao ombro**. Os músculos ficam tensos e impedem a livre passagem do ar.**
- ✓ Falar em locais barulhentos**. O segredo da boa voz está na capacidade de determinar, de acordo com as circunstâncias, o seu melhor volume. .**

- ✓ Forçar a voz**. Se estiver rouco, faça repouso de voz e, se isso não resolver, procure um especialista. Se a voz é o seu instrumento básico do trabalho, conte com a orientação do fonoaudiólogo. Ele poderá indicar exercícios e orientá-lo a produzir uma voz melhor. O trabalho preventivo evitará problemas futuros.**
- ✓ Ansiedade e tensões**, que bloqueiam a passagem de ar e atrapalham os movimentos circulares. Quanto mais relaxado o corpo estiver, mais harmoniosa será a fala.**
- ✓ Locais poluídos**. Caminhe ao ar livre e procure respirar profundamente para alcançar harmonia física e mental.**
- ✓ Falar muito**. É um hábito prejudicial às pregas vocais. Durante todo o dia, faça exercícios ao seu tipo de voz. não faça três horas num dia e depois fique semanas sem praticar. O segredo do aprimoramento da voz é a circunstância e a perseverança. É muito comum perder total ou parcialmente a voz depois de falar por longo tempo. Isso é um sinal para procurar ajuda profissional. Sempre que possível, faça repouso vocal – descanse sua voz.**
- ✓ Gritar constantemente**. Gritar é um hábito extremamente prejudicial à saúde vocal e pode causar sérios danos às pregas vocais. Tente evitar isso o máximo possível.**
- ✓ Excessos noturnos**. Nada como uma boa noite de sono para descansar a voz. Não seja o único a falar em uma festa. Não entre em competições vocais. Para pessoas com dificuldades vocais, o remédio, às vezes, é simplesmente ficar quieto ou falar devagar.**

Procure:

- ✓ **Comer salsão, cenoura, maçã, pêra e outros alimentos ricos em fibras. Isso exercita os músculos da face e ajuda a articulação.**
- ✓ **Pela manhã — e durante todo o dia — espreguiçar-se soltando o som, com movimentos lentos e amplos, para despertar a energia vocal. .**
- ✓ **Tomar cuidado com o início da fonação, que deve ser suave. Grave suas falas e verifique como você inicia os períodos. Relaxe e deixe que o som saia com naturalidade.**
- ✓ **Respirar ampla e profundamente, durante todo o dia.**
- ✓ **Hidratar-se. Aumente o consumo de líquidos, principalmente se estiver tomando medicamentos ou sentir que a salivação diminuiu. E lembre-se sempre: para quem usa a voz como instrumento de trabalho, o hábito de beber água não é só um prazer, mas uma obrigação. Habitue-se a fazê-lo. Tome, no mínimo, oito copos de água por dia.**
- ✓ **Cuidar da saúde física e mental porque a voz é o resultado do estado geral de seu organismo.**

APRESENTE BEM SUAS IDÉIAS

Como vimos, a fala deve soar como a boa música: o ajuste entre as partes e a força da mensagem une-se à afinação do som e à harmonia melódica. É fundamental buscar o equilíbrio entre os diversos elementos da comunicação oral, como o ritmo, a intensidade, a flexão, o conteúdo, a emoção, a tonalidade, a articulação, a velocidade, o timbre, a flexibilidade vocal e a pronúncia para traduzir as nuanças da mensagem.

Além disso é preciso unir a técnica à naturalidade para uma transmissão mais autêntica e construtiva.

Habilidades Técnicas

- ✓ **Comece falando vigorosamente, com entusiasmo, demonstrando o prazer pela oportunidade de estar fazendo isso. Esteja presente por inteiro.**
- ✓ **Articule bem as palavras, mas não exagere nos movimentos do rosto e músculos da face.**
- ✓ **Fale sem esforço, mas para ser ouvido por toda a platéia.**
- ✓ **Neutralize as barreiras verbais evitando falar muito baixo ou muito alto; muito depressa ou devagar; devagar; pronunciar errado termos estrangeiros; usar vícios de linguagem: "tá?", "né?", "Ok?", "certo?", "entendeu?", "percebe?", "é isso aí!", "tipo assim...", "a gente ...", "acho que..."; falar como um robô; cometer erros gramaticais; comer os "esses" e "erres"; expressar-se sem objetividade e clareza; usar termos técnicos para público leigo; não levar em conta o momento, o local e o meio mais oportuno para transmitir a mensagem; baixar a voz no final das palavras e das frases; não enfatizar as idéias principais.**
- ✓ **Se possível utilize os verbos na voz ativa.**
- ✓ **Evite os superlativos.**
- ✓ **Prefira os substantivos. Os adjetivos em excesso enfraquecem a frase.**
- ✓ **A sua fala deve despertar imagens visuais para um efeito mais marcante.**
- ✓ **Seja sincero e tenha convicção no que diz.**
- ✓ **Desperte o interesse da platéia com bons argumentos, bom vocabulário e boas figuras de linguagem.**
- ✓ **Faça com que suas palavras penetrem fundo nos ouvidos, na mente e no coração do público.**
- ✓ **Não fique divagando; evite que a platéia se pergunte "e daí? O que eu tenho a ver com essa história? Não tenho motivos para prestar atenção em você". Para manter o interesse do público, apresente argumentos interessantes, motivadores, seja criativo.**

- ✓ **Demonstre autoridade em relação ao assunto. Seja senhor daquilo que fala, proprietário do conhecimento.**
- ✓ **Evite detalhes em excesso. A apresentação tem um corpo estrutural. Não faça dos atalhos os personagens principais sob risco de perder de vista o eixo das idéias.**
- ✓ **Seja um presente motivador para a platéia.**
- ✓ **Fale com a platéia e não para a platéia, buscando a sintonia com as pessoas.**
- ✓ **A expressão do seu rosto deve ser a mais leve possível.**

Habilidades Comportamentais

- ✓ **Não tenha medo do silêncio, das pausas. Ele é importante para enfatizar o assunto e dar espaço à platéia para refletir. A pausa não é ausência de texto. Ela serve para valorizar o que veio antes e preparar o interlocutor para o que virá a seguir.**
- ✓ **Se a informação for muito complexa, fale mais devagar; se for mais simples, fale mais rápido. A velocidade da apresentação deve atender às necessidades do texto. Se você acelerar, a platéia perderá o interesse se não entender a mensagem. E se você se arrastar por demais, falar muito devagar, os ouvintes poderão sentir sono e desinteresse. Varie o ritmo da sua apresentação.**
- ✓ **Procure ter a platéia como companheira. Dê-lhe motivos para sentir-se bem com o que ouve, vê, experiencia e sente.**
- ✓ **Se você perceber na cara dos espectadores um ponto de interrogação e desconforto físico, resuma os pontos principais abordados até então e abra espaço para perguntas.**

LEIA COM SEGURANÇA E EXPRESSIVIDADE

Há uma diferença significativa entre a leitura em voz alta individual e em público. Estamos acostumados a ler para nós mesmos num ritmo adaptado às nossas necessidades. Mas quando se lê para uma platéia, é preciso levar em conta fatores que facilitam a ação comunicativa, que pode ser constrangedora se o comunicador não estiver muito bem preparado.

O melhor é não ler o tema/texto para o público. Leve um roteiro contendo as frases-chave que imprimem um modelo à palestra. Existem, porém situações formais como formaturas, cerimônias de posse, etc. que pedem a leitura do discurso/mensagem. Nesses casos, o comunicador lerá um texto, que já deve estar na ponta da língua. E não se esqueça do contato visual com a platéia; se não for constante, os ouvintes perderão o interesse.

Planejamento

1ª ETAPA:

Quando você for ler um texto em público, seu ou de qualquer outro autor, é fundamental fazer um trabalho de mesa em leitura silenciosa, um exercício intelectual de análise e dissecação do texto, para localizar:

- ✓ **as idéias principais**
- ✓ **as idéias secundárias**
- ✓ **as palavras-chave**
- ✓ **os sentimentos expressos no texto**
- ✓ **as palavras desconhecidas**
- ✓ **os termos estrangeiros (e a tradução dos mesmos)**
- ✓ **as frases principais da introdução, do desenvolvimento e da conclusão**
- ✓ **a imagem que você gostaria de passar a platéia, antes, durante e depois da sua apresentação**
- ✓ **a frase que gostaria de imprimir na mente dos espectadores no final da sua apresentação**
- ✓ **as técnicas de apresentação que pretende aplicar a leitura**
- ✓ **o que a platéia ganhará com o texto**
- ✓ **o que as idéias nele transmitidas têm a ver com o público-alvo.**

2ª ETAPA:
Observe a sua articulação, a dicção, o grau de dificuldade para pronunciar certas palavras, a fluência, o ritmo e a velocidade das frases. Nos ensaios feitos numa altura de voz mediana, marque o tempo das pausas, da respiração, e se a quantidade de ar para uma emissão tranqüila esteve presente durante a leitura. É nessa fase que se consolida a qualidade dos aspectos mais técnicos da leitura, quando os fundamentos da boa fala, sem vícios e cacoetes, vão sendo observados e, aos poucos, assimilados em suas comunicações.

3ª ETAPA:

Nesta etapa inclui-se a interpretação do texto, como vivenciar o que se lê. É o momento de verificar se estamos correspondendo às intenções do texto e conseguindo equilibrar razão e emoção. É hora de checar se as idéias estão sendo bem coordenadas, os parágrafos, bem distribuídos, se o comunicador tem familiaridade com o texto, se ele é agradável e a interpretação que você faz das idéias chega até o público.

4ª ETAPA:

Entra aqui a lapidação dos recursos técnicos, intelectuais e expressivos. É hora de aliar técnica à emoção, à razão e naturalidade, e agregar também a coerência gestual. São os acabamentos que imprimirão qualidade à apresentação. A leitura deve transmitir credibilidade, inteligência, persuasão e, ao mesmo tempo, simplicidade e simpatia.

5ª ETAPA:

Nesta fase, grave o que você lê ou filme o ensaio. Depois ouça/veja o resultado do trabalho, observando-se:

- ✓ **a voz transmite credibilidade, se é bem audível, se dicção está boa.**
- ✓ **as frases enfáticas do texto são realmente destacadas**
- ✓ **a leitura é expressiva**
- ✓ **transmite naturalidade**
- ✓ **as idéias convencem**
- ✓ **você ficou interessado em ouvir a si mesmo até o fim**
- ✓ **a voz tinha personalidade, se falava sobre quem você é**
- ✓ **algumas partes precisam ser melhoradas e quais são elas**
- ✓ **o ritmo estava bom**
- ✓ **a platéia acompanhou com interesse a sua explanação**
- ✓ **você demonstrou segurança e fluência**
- ✓ **tropeçou em alguma frase e se é preciso mudar alguma coisa**

Se você estivesse na platéia, como avaliaria a sua leitura? A linguagem corporal? A sintonia entre ela e a fala?

6ª ETAPA:
Mostre agora esses ensaios às pessoas em quem você confia. Se no final da leitura ninguém conseguir sintetizar as idéias principais do texto, ainda há tempo de fazer alguns ajustes. Pergunte a essas pessoas:

- ✓ **qual foi o grau de motivação e interesse?**
- ✓ **deu para ouvir bem?**
- ✓ **peça a elas para citar três pontos favoráveis da fala e três que devem ser melhorados.**

Não veja o feedback negativo como a destruição de seu trabalho, mas como colaboração de seus amigos para melhorar a sua apresentação.

Outras sugestões de planejamento:

- ✓ **Digite o texto com tipos bem legíveis e deixe espaço duplo entre as linhas e os parágrafos. Destaque com negrito as frases e as palavras-chave que reforçarão a síntese das idéias apresentadas. Durante a leitura, deve estar muito claro para o público quais são as idéias principais e as secundárias.**
- ✓ **Para facilitar a visão e a memorização, divida a folha de papel ao meio, escreva à direita e deixe o lado esquerdo do para fazer anotações sobre a interpretação das idéias.**
- ✓ **Se houver termos estrangeiros, aprenda a pronúncia ou tire-os do texto. Se começar a engasgar com algum termo ou palavra, substitua por outro.**
- ✓ **Fixe as folhas sobre um papel mais grosso para não fiquem se dobrando ou utilize fichas de cartolina.**
- ✓ **Procure escrever o texto você mesmo porque o público respeita muito mais o comunicador que transmite familiaridade com o que está sendo apresentado. E use sempre os verbos na voz ativa.**
- ✓ **Quando for apresentar uma leitura de outros autores, procure interpretá-los bem.**
- ✓ **Verifique se as idéias estão bem encadeadas para facilitar a memorização.**
- ✓ **Treine, treine, treine muito em voz alta.**
- ✓ **Pelo menos a introdução e a conclusão de cada parágrafo devem estar bem gravados em sua mente. Não decore mecanicamente, porque uma única palavra esquecida pode causar um efeito dominó.**
- ✓ **Evite palavras proparoxítonas e períodos muitos longos.**
- ✓ **Ensaie a leitura em três velocidades: baixa, média e alta. Observe qual delas oferece mais dificuldade e treine bastante. O objetivo é alcançar excelência nas três.**
- ✓ **Faça sempre relaxamento antes de ler em público.**

- ✓ **Não faça pausas em locais que comprometam a compreensão da mensagem, por exemplo, separando o sujeito da ação da ação.**
- ✓ **Marque as pausas com sinal de barra.**
- ✓ **Depois de ler tantas vezes o texto a ponto de já tê-lo memorizado, faça um resumo das idéias de, no máximo, cinco minutos, aproveitando para improvisar.**
- ✓ **Um bom ouvido é fundamental para quem quer ler bem. Quanto mais você se dedicar e mais exercícios fizer, melhores serão os resultados da sua leitura em público. Quanto mais você treinar o ouvido, mais sensível e mais crítico ele se tornará. Então vocês vão detectar com maior propriedade as redundâncias do texto, os adjetivos em excesso, os períodos muito longos.**
- ✓ **Se você for destro, segure as folhas na mão esquerda, e vice-versa. Deixe a mão que tem mais autonomia livre para uma gesticulação mais expressiva. Numere as folhas, mas evite grampeá-las; isso dificulta o manuseio.**
- ✓ **Se houver no texto um trecho ou uma pesquisa extraídos de outra fonte, tenha a comprovação dos dados para qualquer emergência.**
- ✓ **Procure saber o nome das autoridades presentes, se você for mencioná-las.**

Utillização do Microfone

É um recurso que poucos acham necessário, mas que pode ser vital na sua apresentação, principalmente se você se dirigir a mais de quarenta pessoas. Dependendo da acústica do local, é imprescindível. Não pense que sua voz — por mais trabalhada que seja — dará conta de agüentar a mesma intensidade (alta ou baixa) durante toda a sua apresentação, e ainda mais se o espaço for muito amplo. Use o microfone. Os seus ouvintes agradecerão não ter de perguntar à pessoa do lado, "o que foi que ele disse?'".

Tipos de microfone

- **Sem fio: sempre que possível, prefira esse tipo. Dá mais liberdade de movimentos porque fica na cabeça, como um fone de ouvido.**
- **Móvel com fio: é sempre bom treinar antes, porque uma de suas mãos ficará ocupada todo o tempo. Verifique se a extensão do fio permite uma movimentação normal.**
- **Móvel com fio e preso ao pescoço (como o dos apresentadores de TV): libera as mãos, mas exige cuidados com o fio.**
- **Microfone preso ao pódio: use sua criatividade para suprir as limitações desse recurso estático. Por exemplo, mude a entonação da voz para enriquecer a apresentação.**
- **Microfone fixo num pedestal: verifique ates a altura, o direcionamento e o local apropriado para que todos ouçam e vejam.**
- **Microfone de lapela: fica preso na roupa e o fio está conectado a uma bateria, normalmente presa a cintura. É um microfone de**

alta sensibilidade e até se roçar nos cabelos costuma provocar ruídos.

Planejamento

- **Faça um teste antes da apresentação para verificar a qualidade do som e evitar "microfonia".**
- **Aprenda a manuseá-lo bem.**
- **Peça ajuda de especialistas sobre as técnicas de comunicação e evite transformar o microfone num transtorno.**
- **Descubra como manusear um microfone sem fio com criatividade. Ele deve parecer uma extensão natural do seu corpo, e não um objeto estranho.**

Métodos e técnicas

- **Conte com a ajuda de um profissional para sanar problemas acústicos.**
- **Treine com o maior número possível de tipos de microfone.**
- **Pronuncie as palavras corretamente.**
- **Verifique o ritmo. O microfone exige um ritmo mais lento para evitar microfonia.**
- **Não deixe que o microfone impeça a interação visual.**
- **Procure ouvir a si mesmo enquanto fala e faça ajustes vocais necessários.**
- **Saiba lidar com os fios e não tropece neles. Usar o microfone e não o fio é uma dança que precisa ser ensaiada.**
- **Não fique com a boca grudada no microfone.**
- **Não use expressões fora de hora. O microfone amplia tudo.**
- **Seja sintético e evite orações muito longas.**
- **Respire tranqüilamente para evitar ruídos que ressoarão por todo o espaço.**
- **Evite tossir, espirrar, assoar o nariz, bocejar, amassar papéis próximo ao microfone.**
- **Mantenha uma distância para favorecer emissão dos sons, principalmente os *pês* e *esses*.**
- **Leve o microfone consigo, dirigindo-o para a boca quando virar a cabeça.**
- **Cuidado com o volume e a tonalidade da voz; a ampliação do som é função do microfone.**
- **Movimente-se só quando for necessário.**
- **Não dê batidinhas no aparelho para verificar se o sistema de som está funcionando.**

VANTAGENS	DESVANTAGENS
Permite ampliar o som Evita forçar as cordas vocais	Pode causar ruídos desagradáveis que interferem na comunicação Exige familiaridade com o recurso

GESTOS: IDENTIDADE CORPORAL

O Poder Revelador da Linguagem Corporal

Nós não temos um corpo, nós somos um corpo! Um corpo vibrante que respira, sente e se enternece, um corpo vivo que reflete o que somos.

Toda nossa vida está gravada na memória do corpo. É ele que conta toda a verdade de nossa história, dos nossos sentimentos mais imperceptíveis. É um pergaminho no qual estão gravadas as marcas do tempo, importantes senhas da individualidade humana, e a assinatura intransferível da nossa imagem corporal.

Para entender a importância desse mapa e promover as mudanças necessárias, é preciso ter coragem para ir se despindo gradativamente das couraças do passado e abrir canais que favoreçam os movimentos mais livres e expressivos.

O nosso corpo fala! E como fala! Ela capta tudo, de todas as maneiras. Aponta a mentira da palavra, desnuda as falsas convicções, arranca máscaras e expõe as verdades inconscientes através da linguagem expressiva. A postura, as expressões faciais, os movimentos dos olhos, do rosto, das pernas, das mãos, enfim, qualquer gesto, por mínimo que seja, traduz o que as palavras muitas vezes não conseguem expressar.

Os movimentos do corpo têm a mesma importância que a palavra no que se refere à comunicação humana. Esses recursos expressivos riquíssimos favorecem a ligação entre as pessoas e fortalecem a magia da interação social.

A Importância da Linguagem Corporal nas Comunicações

Enquanto estiver planejando a sua apresentação, nunca perca de vista a intenção dos gestos e a movimentação que acompanharão a mensagem oral. O domínio corporal facilita a transmissão da mensagem para a platéia e propicia a comunicação. Os gestos e as expressões faciais, a postura e a movimentação corporal servem para:

- ✓ **descrever, complementar e reforçar as idéias**
- ✓ **embelezar a fala**
- ✓ **substituir palavras**
- ✓ **dar mais dinamismo à comunicação**
- ✓ **contradizer a fala**
- ✓ **expressar sentimentos**
- ✓ **favorecer o entendimento**
- ✓ **promover a interação com a platéia**
- ✓ **facilitar a transmissão das mensagens**

Para que se cumpram estes objetivos, a linguagem corporal deve ser natural, clara, expressiva, pertinente e harmoniosa.

Auto-análise Corporal

A análise da própria linguagem corporal permite identificar os pontos fortes e fracos da nossa comunicação. Daí a importância de se responder às questões:

- ⇒ **Como eu me vejo fisicamente? Aceito, aprecio e valorizo este corpo que sou eu? O que acho mais bonito nele? O que rejeito em mim mesmo?**
- ⇒ **Quais as qualidades que mais aprecio mais em mim?**
- ⇒ **O que quero mudar em mim, física e psicologicamente?**
- ⇒ **Os sinais que emito em meus gestos, na mímica facial, no olhar, na postura, na respiração e na maneira como uso o espaço revelam o ser humano que penso ser?**
- ⇒ **Qual a primeira impressão que as pessoas têm de mim?**
- ⇒ **Quando as relações interpessoais se aprofundam, o que muda daquela primeira impressão?**
- ⇒ **Eu gosto de olhar-me no espelho? Gosto da imagem refletida e do que ela transmite?**
- ⇒ **Busco o *feedback* da imagem que transmito?**
- ⇒ **Quando vou começar o meu processo de mudança?**
- ⇒ **O que farei para mudar?**

Essa auto-análise ajuda a avaliar o atual estágio do comunicador e fornece os pré-requisitos para estimular desenvolvimento da linguagem corporal.

Aprimorando a Linguagem Corporal

Habilidades técnicas

Para minimizar as barreiras não-verbais nas apresentações em público:

- ⇒ **Deixe o cenário da apresentação livre para não correr o risco de tropeçar e poder ser mais natural. Estude o espaço com antecedência.**
- ⇒ **Estabeleça uma zona de conforto na sua área de atuação para se movimentar com tranqüilidade.**
- ⇒ **Não enfie as mãos nos bolsos nem as cruze na frente ou nas costas.**
- ⇒ **Mentalmente, divida a platéia em A, B, C e D. Primeiro, olhe para o público como um todo, depois para cada setor; todos, indistintamente, deverão receber sua atenção visual.**
- ⇒ **Fique atento para que os seus estejam alicerçados numa idéia que os fortaleçam e ganhem significado na transmissão da mensagem. O gesto precisa ter um objetivo, um motivo, para dar forma ao conteúdo. Faça gestos que convidem a uma receptividade da platéia.**

- ⇒ **Evite ficar de costas para a platéia. Mantenha a cabeça erguida e olhe sempre para ela. Não fique olhando para o teto e muito menos para o chão.**
- ⇒ **Evite sentar-se durante a exposição. Em pé, a energia está mais concentrada e a linguagem corporal é mais evidente. Apóie-se sobre as duas pernas, que devem estar paralelas. Os peso da estrutura corporal ficará igualmente distribuído sobre os dois pés.**
- ⇒ **Imagine o seu corpo sendo puxado por dentro, por um fio que vai do chão ao teto. É um fio flexível e elástico que alonga o corpo numa postura elegante e natural. Mantenha as pernas levemente flexionadas.**
- ⇒ **Ande naturalmente pela sua área de atuação, mas sempre ligado à platéia, que acompanha todos os seus movimentos. Por isso faça movimentos harmoniosos e delicados, mas energéticos.**
- ⇒ **Deixe o gesto fluir naturalmente. É a mensagem que requisita o movimento gestual.**
- ⇒ **Sintonize o gesto com a palavra, buscando um equilíbrio. O movimento deve complementar e reforçar a palavra.**
- ⇒ **Os gestos jamais substituirão a falta de conhecimento sobre o assunto. A movimentação gestual pode acentuar, dar mais vida à mensagem, mas não substituir o discurso propriamente dito.**
- ⇒ **Evite erguer os braços acima da cabeça e movimentar as mãos além da altura do peito, a não ser que esteja num espaço muito amplo.**
- ⇒ **Atenção para os gestos repetitivos. O excesso deles pode transformar-se numa barreira visual.**
- ⇒ **Lembre-se de que as expressões faciais e as mãos são grandes facilitadores da sua comunicação.**

Habilidades Comportamentais

- ⇒ **O movimento corporal do comunicador incita os movimentos da platéia. Paixão gera paixão, vitalidade gera vitalidade, apatia gera apatia, entusiasmo gera entusiasmo.**
- ⇒ **Cuidado com os gestos contraditórios! Se o objetivo é reforçar o espírito de união, a linguagem gestual deve dar forma, cor, textura e consistência a essa idéia.**
- ⇒ **Procure seguir os elementos reguladores da gesticulação:**
- ⇒ **os espaços pequenos e descontraídos pedem gestos menores;**
- ⇒ **os espaços abertos, grandes e formais pedem gestos amplos;**
- ⇒ **os gestos vigorosos traduzem sentimentos mais intensos;**
- ⇒ **existe um gesto para cada emoção.**

- ⇒ **Erga uma ponte entre a essência do gesto e a força da mensagem. Trabalhe pelo gesto vital, o movimento que dá beleza, plasticidade, consistência e força simbólica à mensagem: gesto e palavra devem estar sintonizados com a excelência do processo comunicativo. Faça a lapidação da linguagem do corpo para simplificar a tradução da mensagem e facilitar a compreensão do ouvinte.**
- ⇒ **Não basta que o corpo se expresse, é preciso que ele se comunique de forma eficaz. Alcançaremos esse objetivo se tivermos coragem de fazer uma análise objetiva da força e da agilidade da nossa comunicação não verbal.**
- ⇒ **Se o momento, o local, o meio e tipo de mensagem permitirem, tenha sempre um sorriso sincero nos lábios e no olhar.**
- ⇒ **A expressão corporal acentua o magnetismo pessoal do comunicador. Aprender a valorizar a mensagem para cumprir uma função primordial nas comunicações, que é torná-las multidimensionais.**
- ⇒ **Se você é uma pessoa serena, sua movimentação externa tenderá a refletir isso. Se você é mais energético e extrovertido, a sua linguagem corporal também refletirá isso. Observe se a sua movimentação gestual está de acordo com os traços específicos de sua personalidade, se há um equilíbrio entre gesto e fala e se a comunicação corporal atende as necessidades da platéia.**
- ⇒ **Evite a postura de subserviente: os ombros caídos, o olhar baixo, as costas curvadas e uma expressão de desamparado não contribuem para uma comunicação efetiva. Em contrapartida, um nariz empinado, olhos ameaçadores, queixo erguido e ar de superioridade costumam criar um distanciamento da platéia e uma certa animosidade.**

As Expressões Faciais Falam

O rosto e suas expressões são focos constantes do interesse da platéia. Os músculos da face precisam ser constantemente exercitados para manter a flexibilidade. A rigidez muscular endurece a expressão e impede uma comunicação mais fluida e expressiva.

As expressões faciais servem como um mapa para a platéia. São o termômetro das emoções do comunicador, das quais se depreendem a afetividade, a segurança, a autoridade sobre o assunto, o entusiasmo e a crença na mensagem que está sendo transmitida.

O jogo fisionômico expressivo desperta o interesse e prende a platéia, envolvendo-a em numa sintonia fina que valoriza a força da apresentação.

Habilidades técnicas

- ⇒ **Faça caretas para distensionar os músculos faciais.**
- ⇒ **Feche os olhos e ponha as mãos sobre eles, para relaxar a região.**
- ⇒ **Observe seu rosto no espelho enquanto fala e verifique as suas expressões, como a boca se movimenta.**
- ⇒ **Procure deixar seu rosto solto, sem tensões, para funcionar como uma tela das idéias que você defende.**

Habilidades comportamentais

Exiba seu sorriso mais bonito. Quanto ao sorriso, a raça humana tem pelo menos três divisões. A das pessoas de riso fácil que em geral fixam uma imagem mais simpática. A outra é das pessoas que transitam com facilidade entre o riso e a seriedade. E por último estão as pessoas com expressão facial tensa e pesada. Sorria com vontade, com naturalidade.

Nas comunicações em público, mesmo que o assunto seja árido, deixe os músculos faciais relaxados e ganhe uma expressão mais leve. Se o assunto permitir, exiba o seu melhor sorriso, aquele que reflete o seu lado mais bonito. O sorriso espontâneo e natural é um convite ao público: "A porta está aberta, seja bem-vindo!" Os espectadores tendem a sentir-se mais à vontade diante de pessoas com sorriso franco, receptivo. A ligação com a platéia deve se dar no âmbito dos pensamentos e sentimentos para gerar ações racionais e emocionalmente equilibradas.

Suas Mãos em Movimento

Saber usar as mãos como um recurso expressivo valoriza a mensagem e enriquece a comunicação. Elas complementam e dão mais vida à exposição. Após os minutos iniciais da apresentação, as mãos vão se soltando naturalmente, dando forma visual ao pensamento.

Habilidades técnicas

- ⇒ **Deixe que as mãos acompanhem naturalmente a sua fala. Esses movimentos vão ilustrar um pensamento, reforçar as idéias.**
- ⇒ **Não tenha gestos exagerados nem estereotipados. Se não souber o que fazer com as mãos, simplesmente deixe-as soltas. Aos poucos elas encontrarão espaço para se expressar.**
- ⇒ **Antes da apresentação, exercite as mãos, abrindo e fechando, buscando a flexibilidade muscular.**
- ⇒ **Não fique passando as mãos pelo nariz, no rosto e nos cabelos; isso denota tensão e ansiedade.**

Habilidades comportamentais

- ⇒ **Suas mãos devem refletir a beleza de suas idéias. O desenho por elas traçado promove a ligação harmoniosa entre o que você diz e os seus gestos.**
- ⇒ **As mãos revelam o grau de excitação, nervosismo ou tranqüilidade do comunicador. É, portanto, importante fonte de informações para o público.**

O Poder Persuasivo do Olhar

O ser humano gosta de ser olhado, valorizado e aceito. Estabelecer um diálogo visual com os espectadores, demonstrando que se está aberto à aproximação, é criar empatia e estabelecer um canal de atitudes receptivas. Olhar e ser olhado revela aproximação, e isso assusta. Administrar esse medo é um sinal de maturidade psicológica. Quando olhamos com interesse e amizade para a platéia, é como se disséssemos: eu aceito as suas diferenças e quero interagir da forma mais produtiva e prazerosa que puder. Eu os convido a aproximar-se.

Um contato visual eficaz é direto, empático, busca o diálogo. Esse diálogo silencioso, quando acontece realizado, abre espaço para um clima de confiança entre comunicador e público.

Habilidades técnicas

- ⇒ **Não olhe só para um lado da platéia, mas para onde houver pessoas. Faça-as sentir-se vistas e lembradas. Elas gostam disto. Não permita que o seu olhar se afaste do público por um mais de 15 segundos, sob pena de a platéia perder interesse pela sua mensagem.**
- ⇒ **Olhe, mas não encare o público. Isso pode parecer um desafio. Olhe de um jeito natural e tranqüilo. Antes de começar a falar, sinta a platéia através do olhar, e durante a introdução e a conclusão não tire os olhos dela. Mas não fixe uma só pessoa para não deixá-la inibida. Sorria através do olhar. Descubra em si mesmo razões para que seus olhos se tornem pontes de afetividade e simpatia.**
- ⇒ **Fique atento à linguagem corporal dos participantes para saber o que estão querendo dizer. Olhe com tranqüilidade para cada um (se a platéia for pequena) e não afaste o olhar do espectador enquanto não concluir a frase.**
- ⇒ **Olhe para a platéia, e não por cima das cabeças. Os olhos existem para promover o diálogo silencioso da interação visual.**
- ⇒ **Se você perceber um olhar hostil entre os ouvintes, evite entregar-se a essa energia nociva. Imediatamente desvie o olhar para participantes mais receptivos.**

Habilidades comportamentais

- ⇒ **Olhar para a platéia implica despojar-se dos próprios medos e baixar as armas e defesas para uma comunicação receptiva. Se você estiver muito tenso e agitado, eleja alguém da platéia que tenha um comportamento receptivo e volte seu olhar para ela durante os primeiros minutos da apresentação. Receba a mensagem positiva que ela lhe enviar e internalize essa mensagem como uma referência à qual você possa recorrer quando precisar.**
- ⇒ **Não fique olhando de rosto em rosto. Fixe-se um pouco em cada um. Não fique olhando de um lado para o outro ou a platéia ficará perdida.**
- ⇒ **Não transforme o seu olhar numa ameaça pública e nem ataque para se defender. As pessoas são cordiais por natureza e a platéia costuma torcer ao seu favor. Não use o seu corpo como uma arma contra os espectadores.**
- ⇒ **Não se esquive do olhar da platéia para que os espectadores não entendam como insegurança, timidez, inibição. Se você transmitir essa imagem, vai enfraquecer o seu trabalho.**
- ⇒ **A conexão visual dá a possibilidade de você ler o que está sendo dito pelo público de uma forma não verbal. Por isso, os espectadores não podem sentir-se abandonados por seu olhar; eles gostam de sentir-se vistos.**
- ⇒ **Permita que seu olhar se abra para a platéia num leque democrático.**
- ⇒ **Procure conhecer o impacto que seu olhar provoca nas pessoas. Inspira medo, respeito, alegria, bondade, raiva? Saber o que o contato visual promove pode ajudar no processo comunicativo.**

VESTINDO-SE PARA O SUCESSO

As roupas e os acessórios que você escolhe para usar e como os usa fazem parte dos elementos de sua revelação ao mundo. Antes de a platéia ouvi-lo, ela o vê e o sente. A aparência física não pode ficar em segundo plano na composição da imagem do ser humano e do profissional de sucesso que você pretende ser.

O comunicador é um ponto de referência para a platéia por ser um formador de opinião. Assim sendo, a aparência é um dos itens que contam na avaliação do grau de profissionalismo nas suas relações interpessoais. Pesquise muito o tipo de roupa que lhe caia melhor e se está de acordo com a imagem que você pretende passar ao público. Lembre-se que as roupas devem vestir naturalmente, incorporar-se ao seu jeito de ser.

Conhecer as regras do grupo social em que você atua ajuda a escolher o melhor traje para o momento. Discrição e simplicidade costumam ser bons parceiros. A elegância não grita! Cuidar bem da aparência pessoal, compatível com a posição de comunicador, é uma questão de sensibilidade e de inteligência.

Se você concorda com a frase: "quero que gostem de mim pelo que sou, e não pelas roupas que visto", procure repensar essa posição. A não ser que já seja um orador consagrado, de prestígio reconhecido, lembre-se sempre de que se a primeira imagem for favorável, a platéia prestará mais atenção em você.

Vestir-se adequadamente, com critérios bem definidos, fará você sentir-se mais seguro e confiante quanto ao seu desempenho. O cuidado consigo mesmo é sinônimo de auto-estima elevada e respeito por si mesmo. A roupa que você escolhe para vestir deve ser usada a seu favor, como outro recurso de comunicação. Seja uma pessoa reconhecidamente elegante!

Sugestões para Uma Boa Aparência Pessoal

Existem regras para se compor uma imagem visual e que observam os seguintes aspectos:

- **tipo de evento e seu objetivo**
- **o público-alvo**
- **características do trabalho**
- **horário**
- **temperatura**
- **duração**

Conselhos para os homens

- **Tenha barba e cabelo bem cuidados. Se tiver bigode, ele não deve ultrapassar a linha do lábio superior.**
- **Na dúvida, prefira usar terno e gravata. Se o evento realizar-se fora da sua cidade, leve duas mudas de roupa para prevenir-se contra possíveis mudanças de temperatura. Se estiver usando terno, não arregace as mangas da camisa nem solte a gravata. .**
- **Compre ternos de bom caimento. Nas ocasiões mais formais, prefira usar preto, cinza ou azul-marinho, com sapatos pretos. O marrom entristece a imagem. Os ternos de cor lisa aceitam mais facilmente outras peças. Observe se a roupa está bem passada, os vincos marcados. Use camisas de fibras naturais, preferencialmente de algodão. Evite usar camisa de mangas curta sob o paletó.**
- **A gravata é um elemento que fala sobre a personalidade do usuário. O tecido, o desenho, o nó, tudo isso pode definir o seu grau de introversão ou extroversão e outras características. Evite gravatas com mais de três cores.**
- **O cinto deve ser da mesma cor dos sapatos, e as meias devem cobrir as panturrilhas. A manga da camisa não deve aparecer mais de dois centímetros nos punhos. Evite guardar objetos nos bolsos para não fazer volume.**
- **Se você viaja muito, prefira roupas que não amassem, pois nem sempre se pode contar com bons serviços nos hotéis. Para desamassá-las, pendure o cabide no banheiro e abra o chuveiro com água bem quente; o vapor penetra nas fibras e desamassa o tecido. Faça isso no dia anterior ao evento para evitar que as roupas fiquem úmidas.**
- **Procure informar-se sobre como se vestir nas revistas e publicações especializadas. Se for o caso, converse com um consultor de moda para uma orientação de acordo mais adequada à sua personalidade, à sua necessidade profissional e ao público que você quer atingir.**
- **Se você é uma pessoa formal e vai apresentar-se para jovens, é melhor portar-se de acordo. Isso não significa fingir que tem os mesmos gostos de sua platéia, mas buscar a melhor imagem sem perder as características e gostos pessoais.**

Para as mulheres

- **Não use maquiagem pesada. Use cores leves e harmoniosas que não chamem muita atenção. A melhor maquiagem para uma apresentação é aquela que o público não nota, mas que funciona.**
- **Aprender a se maquiar pode ser um caminho para conhecer os produtos, as cores e os tons que mais combinam com a sua pele. É também a oportunidade de conhecer pequenos truques que corrigem as imperfeições e ressaltam os pontos favoráveis do rosto e do corpo. Use esmaltes de tons claros e discretos que combinem com o tom de sua pele.**

- **Use jóias ou bijuterias discretas e evite as que fazem barulho.**
- **Nos eventos mais formais, use *tailleur* ou vestidos com *blazer*.**
- **O comprimento da saia não deve ultrapassar três dedos acima dos joelhos, e dependendo do tipo de apresentação, prefira usar um terninho.**
- **Antes de comprar uma roupa, sinta se a textura do tecido é agradável à sua pele. Lembre-se de que você usará essa roupa por um bom tempo.**
- **Se sua pele for sensível, tire as etiquetas do lado interno das roupas para não incomodá-la durante a apresentação.**
- **A não ser que esteja de sandálias, use meia fina e prefira cores mais discretas que combinem com a cor dos sapatos, o tom de sua pele e a roupa que está usando. Tenha sempre um par de meias extra para trocar, se elas desfiarem.**
- **Evite roupas que marcam o corpo, sejam transparentes, muito decotadas, ou com fendas que exponham as pernas.**
- **Não estréie uma roupa numa apresentação. Use-a ao menos umas duas vezes para sentir-se dentro dela.**
- **Use sapatos de salto médio. Se estiver de calça comprida, use salto baixo.**
- **As solas de borracha não fazem barulho no assoalho e não distraem a atenção da platéia.**
- **Não esqueça os acessórios. Tenha uma bolsa de boa qualidade, carregue apenas o essencial.**

Para homens e mulheres

- **Não faça dos modismos a sua bíblia, mas adapte as últimas tendências ao seu estilo e ao tipo de trabalho que você faz. É o seu toque pessoal é que fará a diferença. Na dúvida, opte pelo padrão mais clássico de se vestir. Nas viagens, leve pelo menos duas opções de roupas e acessórios e esteja preparado para mudanças súbitas de temperatura.**
- **Por mais bem-vestido que você esteja, se a sua pasta estiver velha e descascada vai interferir na sua imagem. Procure espelhar-se nas pessoas que você admira pelo bom gosto e veja o que pode aprender com suas fontes de inspiração. Cuide bem da sua pele e esteja sempre com as unhas bem feitas, de preferência curtas. Evite perfumes fortes, principalmente em ambientes fechados. Durante o dia, prefira uma lavanda mais leve e use um desodorante inodoro.**
- **Tenha sempre consigo uma bolsa com os objetos que possa precisar numa emergência. Se usar óculos, aconselhe-se sobre o tipo de armação adequado ao seu tipo de rosto. Prefira usar lentes anti-reflexo para que a platéia possa ver seus olhos. Não use lentes escuras durante a apresentação.**
- **A roupa que você está usando deve promover seu marketing pessoal de maneira discreta, elegante e eficaz. Vestir-se bem é uma arte que também se aprende. Pense nisso!**

O MARKETING PESSOAL EFICAZ

Tudo isso que acabamos de ver faz parte do chamado marketing pessoal.

Nós nos comunicamos e projetamos a nossa imagem pelos vários canais sensoriais e também pelos canais invisíveis da energia. Como vimos, são muitos os fatores que contribuem para fortalecer ou enfraquecer nossa imagem. Para haver harmonia entre quem somos e a imagem que queremos transmitir ao mundo devemos fazer um *check-up* da comunicação, para ter subsídios para as mudanças que precisam ser feitas na direção de uma imagem positiva e sem barreiras.

Tudo em nós fala e se comunica todo o tempo, fornece informações e pistas daquilo que somo internamente. Os sinais que emitimos através das palavras, do tom de voz, dos gestos e atos, das expressões faciais, do contato visual e da postura, da respiração, das roupas e acessórios que usamos e até da nossa movimentação são flashes que vão alicerçando a nossa imagem pessoal e profissional, e ajudando a contar a historia de como nos relacionamos com a vida.

Se eu tiver coragem de receber *feedback*, se estiver determinado a criar um plano de ação para atingir as minhas metas, valorizar minhas qualidades e minimizar os fracos, evitarei o auto-engano e darei a mim e ao mundo o presente de tornar-me um ser humano mais vigoroso em minhas ações, mais consistente em minhas palavras, mais poderoso em minhas comunicações verbais e não-verbais e mais realizado em minha vida!

Plano de ação para uma imagem de sucesso

A construção de uma imagem positiva e voltada para o sucesso nas comunicações interpessoais pode começar respondendo às questões abaixo:

- ⇒ **Qual é a visão que tenho de mim e a visão que as pessoas têm de mim?**
- ⇒ **O que eu gostaria de mudar?**
- ⇒ **Que estratégias devo usar para superar minhas expectativas?**
- ⇒ **Quanto tempo levarei para atingir meus objetivos?**
- ⇒ **Quais serão as evidências de sucesso que me permitirão avaliar se estou sedimentando a imagem pretendida?**

Esse plano de metas pode fortalecer a busca da superação de limites. A imagem não é tudo, mas é extremamente importante no universo dos que buscam um desenvolvimento humano integral e uma comunicação eficaz.

Portanto, construa sua verdadeira imagem. Sem limites!

COMUNICAÇÃO, MOTIVAÇÃO E SUCESSO: PEQUENOS SEGREDOS

Reveja o mito de que a arte de falar em público é um dom divino

Não se pode negar que algumas pessoas nasceram com o atributo da eloqüência eficaz. Em geral são pessoas carismáticas, persuasivas e envolventes. Mas são casos raros. Se a maioria quiser comunicar-se bem, deverá buscar subsídios nos treinamentos e dedicar muito esforço pessoal para administrar os medos, traçar objetivos e estratégias, buscar conhecimentos e treinamentos que desenvolvem e aprimoram essa arte.

Não se engane pensando que só os seres privilegiados terão uma atuação inteligente com seus interlocutores. É uma desculpa fácil para quem não quer enxergar que somos responsáveis pelas nossas crenças e mitos, e cabe a nós decidir se queremos ou não realizar nossos sonhos. Muda-se a crença, muda o caminho e muda o resultado. Muda o homem!

Trabalhe o medo conscientemente

É um engano imaginar que se pode eliminar totalmente o medo. Ele é fundamental para a sobrevivência, ao evitar a displicência e o relaxamento em demasia. Mas se ele conseguir impedir as suas ações durante uma apresentação, preocupe-se. Lembre-se de que não existe medo de falar em público, mas vários medos interagindo, como o de errar, de ser o centro das atenções, de ser questionado e outros tantos específicos de cada comunicador. Identificar as causas e criar um plano de ação facilita a administração racional do medo, tornando mais eficaz a comunicação.

Administre as tensões e os medos antes de uma apresentação

- ✓ **Prepare-se mental e fisicamente**
- ✓ **Ensaie**
- ✓ **Pratique, pratique e pratique, porque só a prática conduz à perfeição.**

Não tenha medo do silêncio

Antes de planejar e organizar uma palestra, aula ou reunião há um estágio que muitas vezes queremos ignorar. É aquele espaço tão rico, de reflexão e silêncio que nos possibilita pensamentos mais consistentes e resultados mais equilibrados. Como vivemos envolvidos por palavras, sons e movimentos, o silêncio parece insuportável. Falando ou em silêncio, a comunicação está sempre presente.

silêncio funciona como um sensível toque de recolher, quando o ser humano tem a chance de se conhecer realmente. É em silêncio que o homem tem a dimensão de seu valor e revela sua verdadeira imagem. Aprender a linguagem do silêncio nos dá as ferramentas para lidar melhor com nossas emoções e efetivar uma interação mais profunda com a platéia.

Não comece uma apresentação sem aquecimento
O que é o aquecimento para quem vai apresentar-se em público?

- ✓ **É fazer pelo menos vinte minutos de exercícios de dicção e articulação, e de relaxamento para os músculos da face e da região do pescoço.**
- ✓ **É repassar mentalmente o roteiro, reforçando a introdução e o encerramento.**
- ✓ **É concentrar-se para começar bem o trabalho.**

O aquecimento do comunicador deve ser tanto físico quanto mental.

Faça um acordo com a platéia

Quando essa técnica for pertinente, pergunte aos espectadores o que esperam da apresentação. No *flip chart*, anote o que eles querem e não querem receber. Apresente o seu programa original e diga que, sempre que possível, vai inserir os pontos levantados. Assim se criará uma cumplicidade com a platéia, que passará a contribuir para a melhor interação durante a apresentação. No final, pergunte novamente aos presentes se eles estão satisfeitos com o que receberam. Assim você demonstra o seu interesse de democratizar a apresentação, inserindo-os no processo.

Mantenha contato visual com a platéia

Essa é uma maneira de prender o interesse da platéia, além de transmitir confiança e segurança. É o elo entre apresentador e participante, através do qual muitos dados e intenções são transmitidos. O contato visual é um importante canal de identificação da personalidade do profissional.

Crie um clima propício para aprendizagem

Para os profissionais que falam em público, trabalhar o ambiente de atuação é fundamental para a boa comunicação. Algumas orientações para melhorar o desempenho:

- ✓ **As teorias modernas destacam a importância da integração no processo de aprendizagem. As contribuições dos participantes são fundamentais para que novos conceitos sejam apreendidos. Deixe claro, logo de início, que você está aberto ao diálogo. Transmita a idéia de que vão trabalhar juntos numa mesma proposta. Não seja apenas simpático, crie empatia, ponha-se no lugar da platéia, respeite suas crenças e seus valores. Aprender a lidar com as diferenças fará de você uma pessoa mais flexível.**
- ✓ **Demonstre que, para você, ensinar é uma paixão, uma missão prazerosa. Se os participantes perceberem isso, o interesse aumentará e as pessoas se sentirão à vontade para questioná-lo, porque querem conhecer a sua resposta.**
- ✓ **Não se desvie do assunto. Tudo o que for apresentado deve fazer parte do universo de seu público.**
- ✓ **Não prossiga a apresentação se notar que algo não ficou claro. Isso pode comprometer a qualidade.**

Harmonize o conteúdo e a forma da mensagem
As pesquisas demonstram que nas comunicações há uma necessidade emergencial do equilíbrio entre aquilo que se diz e a maneira de dizer. Se houver incoerência entre palavras, voz e atitudes corporais, a platéia tende a confiar mais.

- ✓ **no corpo (expressões faciais, gestos, movimentos) — 55%**
- ✓ **na voz (inflexões, tom, intensidade, ritmo, ênfase, volume) — 38%**
- ✓ **nas palavras — 7%**

A maneira como veiculamos a mensagem à platéia é tão importante quanto o próprio conteúdo da mesma. Não basta preocupar-se só com as palavras. É preciso melhorar a forma (a linguagem corporal e vocal) de transmitir as idéias para uma comunicação equilibrada, fluente e segura.

Seja simples e natural

Lembre-se de que sua platéia quer se comunicar com você, por isso ela está ali, e cabe a você facilitar o processo. A comunicação, quando eficaz, se dá através de atos simples e naturais, resultados de muito tempo de treino e observação. Que atos são esses que demonstram simplicidade e naturalidade? Não há regra para identificá-los. Eles se manifestam naqueles momentos em que a comunicação flui e a leveza do ambiente é favorável à troca. A simplicidade e a naturalidade estão presentes quando identificamos e afastamos os obstáculos que interferem na comunicação.

Não se poupe

Os seres humanos, quando se encontram verdadeiramente, têm uma química irresistível. Em suas apresentações, procure estar presente integralmente, o tempo todo. Invista nas relações interpessoais, dê o melhor de si e busque o que o grupo tem de melhor. Chegue para valer. Energia atrai energia!
Tente por todos os meios transmitir as informações de maneira democrática, lúdica e motivadora. Esteja presente com seu coração, seu corpo, sua mente e sua alma. Não dê motivos para a platéia questionar sua autoridade sobre o assunto e muito menos o seu profissionalismo. Esteja presente com inteligência e sensibilidade. Seja criativo, humano e empático.

Roteiro das Transparências

Comunicação Humana

Comunicação Eficaz:
Interação e Arte do Encontro

O processo de liderança é a própria essência da comunicação humana

Para maior objetividade e clareza nas comunicações é necessário saber:

- Por que
- O que
- A quem
- Como
- Quando
- Quanto
- Onde

→ **Falar / Ouvir ?**

Etapas do Processo Lógico

Pensar

Planejar

Transmitir

Barreiras nas comunicações

Egocentrismo

Timidez

Dificuldade de expressão

Processo de Comunicação

QUEM
DIZ O QUÊ
EM QUE CANAL
A QUEM
COM QUE EFEITOS

Barreiras nas comunicações

Escolha inadequada: ✓ receptor ✓ momento, local e meio

Excesso de intermediários

Preconceitos

Status

Barreiras nas comunicações

- Suposições
- Distrações
- Diálogo dos surdos
- Monólogo coletivo

Para otimizar as comunicações é necessário:

- Reforçar as palavras com a ação
- Desenvolver a auto-análise
- Criar um clima de receptividade e confiança
- Administrar o conflito interpessoal

Seis mensagens de uma conversação

1 – O que a pessoa quer dizer
2 – O que realmente diz
3 – O que o receptor ouve
4 – O que o receptor pensa que ouviu
5 – O que o receptor responde
6 – O que o emissor pensa que o receptor respondeu

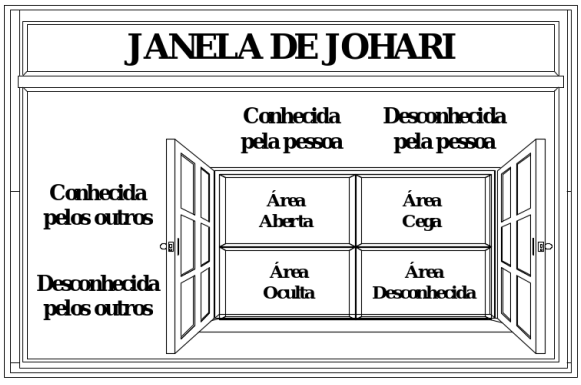
Para otimizar as comunicações é necessário:

- Ter habilidade para ouvir
- Ter habilidade para dar e receber *feedback*
- Aprender a filtrar as informações
- Atualizar-se

Para otimizar as comunicações é necessário:

- Praticar uma comunicação voltada para resultados
- Saber distinguir o momento oportuno para enviar a mensagem
- Desenvolver a percepção
- Acompanhar o processo comunicativo

JANELA DE JOHARI



Fontes de Informações

- Vocabulário
- Tom de Voz
- Expressões Faciais
- Gestos
- Trajes

Excelência nas Comunicações

	Conhecimentos (O Saber)	Habilidades (O Saber Fazer)	Atitudes (O Querer Fazer)
Papel (Antes) Apresentador Planejador	• conhecimento da realidade • público-alvo • conteúdo • técnicas de apresentação • recursos audiovisuais • planejamento da apresentação	• aplicação dos conhecimentos • auto-análise	• querer planejar

Construa sua verdadeira

Sua imagem sem limites!

Excelência nas Comunicações

	Conhecimentos (O Saber)	Habilidades (O Saber Fazer)	Atitudes (O Querer Fazer)
Papel (Durante) Apresentador Comunicador	• comunicação verbal e não-verbal • tipos característicos de participantes • técnicas de controle da emoção	• liderança • relacionamento com o grupo	• querer se comunicar

Plano de Ação

- Reconhecer e identificar as necessidades
- Criar objetivos para superação dos obstáculos
- Determinar o tempo para conquistar os objetivos propostos
- Planejar estratégias facilitadoras
- Avaliar os resultados conquistados

Excelência nas Comunicações

	Conhecimentos (O Saber)	Habilidades (O Saber Fazer)	Atitudes (O Querer Fazer)

Papel (Depois) Apresentador Avaliador	• avaliação:
	  ◦ reação do grupo
	  ◦ resultados
		• percepção das reações do grupo	• querer avaliar

EXERCÍCIOS TEATRAIS

EXERCÍCIOS TEATRAIS – I

1 – O prestidigitador prestativo e prestatário
está prestes a prestar a prestidigitação prodigiosa e prestigiosa.

2 – A prataria da padaria
está na pradaria
prateando prados prateados.

3 – Os quebros e requebros do samba
quebram os quebrantos dos falsos santos.

4 – Brito britou brincos de brilhantes
brincando de britador.

5 – Branca branqueia as cabras brabas
nas barbas das bruacas e bruxas branquejantes.

6 – Trovas e trovões trovejam
trocando quadros trocados
entre os trovadores esquadrinhados nos quatro cantos.

7- O grude da gruta gruda
a grua da gringa que grita
e, gritando, grimpa a grade da grota grandiosa.

8 – Plana o planador em pleno céu
e, planando por cima do platô
contempla as plantas plantadas na plataforma do plantador.

9 – O cricrilar do grilo
é devido ao atrito de seus élitros.

10 – O lavrador é livre na palavra e na lavra
mas não pode ler o livro que o livreiro quer vender.

MELLO, E. Brandi de Souza. ***Educação da voz falada.*** **Rio de Janeiro, Atheneu, 1988.**

EXERCÍCIOS TEATRAIS – II

1 **– O bispo de Constantinopla é bom constantinopolizador.**
Quem o desconstantinopolizar, bom constantinopolizador será.

Visite Nosso Site www.institutomvc.com.br

2**- Num ninho de mafagafos**
tem cinco mafagafinhos.
Tem também magafaços, maçagafas, maçagafinhos,
mafafagos, magaçafas, maçafagas,
magafinhos, magafafos e magafagafinhos.

3**- Uma rua paralelepipezada por um paralelepipezador,**

Quem quiser desparalelepipezá-la,
bom desparalelepipezador será.

4**- Padre Pedro partiu a pedra no prato de prata.**
A pedra partiu o prato de prata do padre Pedro.

5**- A aranha arranha a rã.**

A rã arranha a aranha

Nem a aranha arranha a rã,
nem a rã arranha a aranha.

6**- Iara amarra a arara rara.**
A rara arara de Araraquara.

7**- Um tigre, dois tigres, três tigres**
comem trigo de um trago.

8**- A frota de frágeis fragatas,**
fretada por um franco frustrado,
enfreado de frio,
naufragou na refrega,
por frêmitos flecheiros africanos.

14**- O desinquivincavacador**
das caravelarias
desinquivincavacaria
as cavidades, que deveriam ser
desinquivincavacadas.

EXERCÍCIOS TEATRAIS – III

1- Cinco bicas, cinco pipas, cinco bombas.
Tira da boca da bica
Bota na boca da bomba.

2**- È um dedo, é um dado, é um dia.**
É um dia, é um dado, é um dedo.
É um dedo, é um dia, é um dado.
É um dado, é um dedo, é um dia .
È um dia, é um dedo, é um dado.

Visite Nosso Site www.institutomvc.com.br

É um dado, é um dia, é um dedo.

3**- O tempo perguntou ao tempo**
quanto tempo o tempo tem.
O tempo respondeu ao tempo
pra dizer ao tempo
que o tempo do tempo
é o tempo que o tempo tem.

4**- Meio milhão, dez limões, dois milhões;**
nove limões, três milhões, oito limões;
quatro milhões, sete limões, cinco milhões;
seis limões, seis milhões, cinco limões;
sete milhões, quatro limões, oito milhões;
três limões, nove milhões, dois limões;
dez milhões, meio limão.

5**- Não tem truque**
troque o trinco
traga o troco
e tire o trapo do prato.
Tire o trinco,
não tem truque,
troque o troco
e traga o trapo do prato.

EXERCÍCIOS TEATRAIS – IV

1**- Amanda, anda**
catibirianda
serramatutanda
firifirianda.

2**-Angélica, élica**
catibiriélica
serramatutélica
firifiriélica.

3-Clara, ara
catibiriara
serramatutara
firifiriara.

4**-Eva, eva**

8**-Marcela, ela**
catibiriela
serramatutela
firifiriela.

9**-Natália, ália**
catibiriália
serramatutália
firifiriália.

10**-Pedro Augusto,**
usto
catibiriusto
serramatutusto
firifiriusto.

11**-Raquel, el**

Visite Nosso Site www.institutomvc.com.br

catibirieva
serramatuteva
firifirieva .

5**-Ian, an**
catiriban
serramatutan
fifirian.

6**-Zé Paulo, aulo**
catibiriaulo
serramatutaulo
firifiriaulo.

7-Laura, aura
catibiriaura
serramatutaura
firifiriaura.

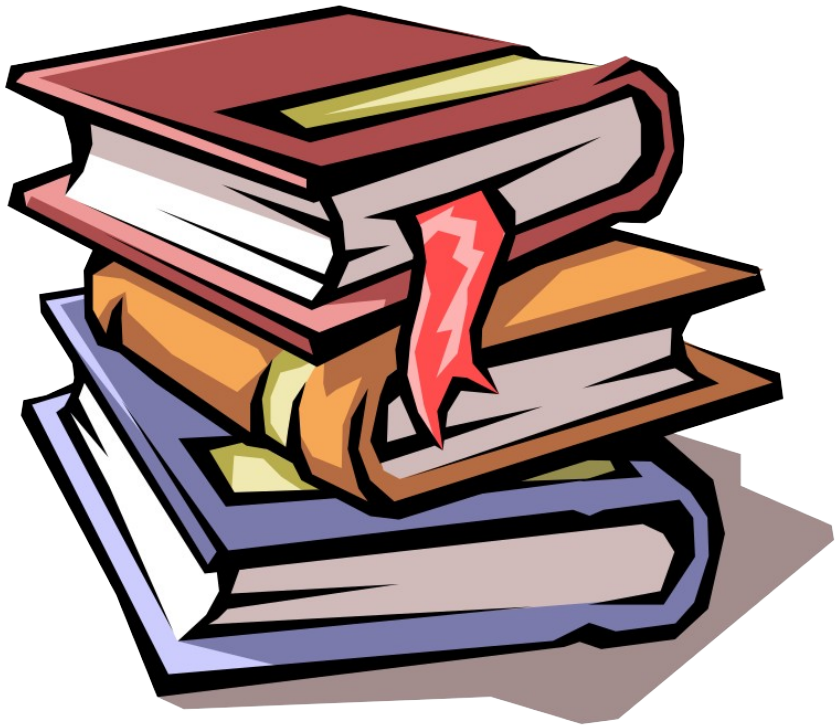
catibiriel
serramatutel
firifiriel.

12**-Tomaz, az**
catibiribaz
serramatutaz
firifiriaz .

13-Tainara, ara
catibiriara
serramatutara
firifiriara.

14-Margarida, ida
catibiriida
serramamtutida
firifiriida.

Visite Nosso Site www.institutomvc.com.br



Exercício

LEITURA EXPRESSIVA

DISCURSOS

CACIQUE SEATLE (? -1865)

Em 1854, o governo dos Estados Unidos quis comprar as terras do chefe indígena Seatle. Sua resposta, transmitida ao presidente por carta, é a fala de um mundo ancestral e anímico. Sua importância cresceu com o tempo, a partir da expansão da consciência ecológica. É hoje uma peça famosíssima, distribuída pelo Programa do Meio Ambiente da ONU.

1. **O presidente declarou em Washington que deseja comprar a nossa terra. Mas como se há de comprar ou vender o céu, a terra? Tal idéia é estranha para nós. Se não possuímos a presença do ar, e o brilho da água, como se há de comprá-los? Cada pedaço desta terra é sagrado para o meu povo. Cada agulha reluzente de pinheiro. Cada praia arenosa. Cada campina. Cada inseto que zumbe. Tudo isso é sagrado na memória e na experiência do meu povo.**

2. **Conhecemos a seiva que corre pelas árvores tal como conhecemos o sangue que corre pelas nossas veias. Somos parte da terra, e ela é parte de nós. As flores perfumadas são nossas irmãs. O urso, o gamo, a grande águia, são nossos irmãos. Os picos rochosos, as essências do prado, o calor do corpo do pônei e o homem, todos pertencem à mesma família. A água brilhante que se escoa nos ribeiros e nos rios não é somente água, mas o sangue dos nossos ancestrais.**

3. **Se lhe vendermos a nossa terra, você terá de lembrar-se de que ela é sagrada. Cada reflexo que, como fantasma, aparece na límpida água dos lagos fala de acontecimentos e lembranças da vida do meu povo. O murmúrio das águas é a voz do pai do meu pai. Os rios são nossos irmãos. Eles aplacam nossa sede, transportam nossas canoas e alimentam nossos filhos. Por isso você deve ter para com os rios a benevolência que teria com qualquer irmão.**

4. **Se lhe vendermos a nossa terra, lembre-se de que o ar é precioso. Lembre-se de que o ar compartilha seu espírito com toda a vida que ele sustenta. O vento que deu ao nosso avô seu primeiro alento recebe também seu último suspiro. O vento dá aos nossos filhos o espírito da vida. Por isso, se lhe vendermos a nossa terra, você precisa mantê-la à parte, como algo sagrado, como um lugar aonde um homem pode ir expor-se ao vento que é perfumado pelas flores do prado.**

5. **Ensinará você aos seus filhos o que nós ensinamos aos nossos filhos, que a terra é nossa mãe? O que acontece à terra acontece aos filhos da terra. Isso nós sabemos. A terra não pertence ao homem. O homem pertence à terra. Todas as coisas estão ligadas, como o sangue, que nos une a todos.**

6. **O homem não tece a teia da vida; nela, ele é apenas um fio. O que ele faz para a teia, ele faz para si mesmo. Uma coisa nós sabemos: nosso Deus é também o seu Deus. A terra lhe é preciosa. E danificar a terra é desprezar o seu criador.**

7. **O destino de vocês é um mistério para nós. Que acontecerá quando os búfalos tiverem sido mortos? Os cavalos selvagens domados? Que acontecerá quando todos os cantos secretos da floresta estiverem impregnados do cheiro de muitos homens, e a vista das sazonadas colinas estiver escondida pelos fios que falam?**

8. **Onde estará a brenha? Desapareceu. Onde estará a águia? Desapareceu. E o que é dizer adeus ao pônei veloz e à caça, o fim do viver e o começo do sobreviver? Quando o último pele-vermelha tiver desaparecido com sua selva, e sua lembrança for apenas sombra de uma nuvem movendo-se por sobre a pradaria, ainda estarão aqui estas praias e estas florestas. Restará ainda algo do espírito do meu povo?**

9. **Nós amamos esta terra tal como o recém-nascido ama as batidas do coração de sua mãe. Por isso, se lhe vendermos a nossa terra, ame-a como nós a temos amado. Preocupe-se com ela como nós nos temos preocupado. Tenha em mente a lembrança da terra tal como ela for quando você a receber.**
Preserve a terra para todas as crianças e ame-a como Deus ama a todos nós.

10. **Assim como nós somos parte da terra, também você é parte da terra. Esta terra é preciosa para nós e também para você. Uma coisa nós sabemos: só há um Deus. Nenhum homem, seja pele-vermelha ou branco, pode viver isolado. Afinal, somos todos irmãos.**

CHAPLIN (1189 - 1977)

Charles Spencer Chaplin, cineasta e comediante inglês, criou de uma das personagens de maior sucesso do cinema mundial, o Carlitos. O discurso é da personagem no filme ***O Grande Ditador.***

1. **Sinto muito, mas não pretendo ser um imperador. Não é esse o meu ofício. Não pretendo governar ou conquistar quem quer que seja. Gostaria de ajudar a todos, se possível: judeus, o gentio... negros... brancos.**
Todos nós desejamos ajudar uns aos outros. Os seres humanos são assim. Desejamos viver para a felicidade do próximo, não para o seu infortúnio. Por que temos que odiar e desprezar uns aos outros? Neste mundo há espaço para todos. A terra, que é boa e rica, pode prover todas as nossas necessidades.

2. **O caminho da vida pode ser o da liberdade e da beleza, porém desviamo-nos dele. A cobiça envenenou a alma dos homens... levantou no mundo as muralhas do ódio... e tem-nos feito marchar a passo de ganso para a miséria e os morticínios. Criamos a época da produção veloz, mas nos sentimos enclausurados dentro dela. A máquina, que produz em grande escala, tem provocado a escassez.**

3. **Nossos conhecimentos fizeram-nos céticos; nossa inteligência, empedernidos e cruéis. Pensamos em demasia e sentimos bem pouco. Mais do que máquinas, precisamos de humanidade; mais do que inteligência, precisamos de afeição e doçura! Sem essas virtudes, a vida será de violência e tudo estará perdido.**

4. **A aviação e o rádio aproximaram-nos muito mais. A própria natureza dessa aproximação é um apelo eloqüente à bondade do homem... um apelo à fraternidade universal... à união de todos nós. Neste mesmo instante, a minha voz chega a milhões de pessoas pelo mundo afora... Milhões de desesperados, homens, mulheres, criancinhas... vítimas de um sistema que oprime seres humanos e encarcera inocentes.**

5. **Aos que me podem ouvir, eu digo: "Não desespereis!" A desgraça que tem caído sobre nós não é mais do que o produto da cobiça em agonia... da amargura de homens que temem o avanço do progresso humano. Os homens que odeiam desaparecerão, os ditadores sucumbirão e o poder que do povo arrebataram há de retornar ao povo. E assim, mesmo que morram homens, a liberdade nunca perecerá.**

6. **Soldados! Não vos entregueis a esses homens violentos... que vos desprezam... que vos escravizam... que arregimentam as vossas vidas... que ditam os vossos atos, as vossas idéias e os vossos sentimentos! Que vos fazem marchar ao mesmo passo, que vos submetem a uma alimentação racionada, que vos tratam como um gado humano e que vos utilizam como carne para canhão! Não sois máquinas.**

Homens é que sois! E com o amor da humanidade em vossa alma! Não odieis! Só odeiam os que não se fazem amar... os que não se fazem amar e os desumanos.

7. **Soldados! Não batalheis pela escravidão! Lutai pela liberdade! No décimo sétimo capítulo de São Lucas está escrito que o Reino de Deus está dentro do homem – não de um só homem ou de um grupo de homens, mas de todos os homens! Está em vós! Vós, o povo, tendes o poder – o poder de criar máquinas... o poder de criar felicidade! Vós, o povo, tendes o poder de tornar esta vida livre e bela... de fazê-la uma aventura maravilhosa!**

8. **Portanto, em nome da democracia, usemos esse poder, unamo-nos todos nós! Lutemos por um mundo novo... um mundo bom, que a todos assegure o ensejo de trabalho, que dê futuro à mocidade e segurança à velhice.**

9. **É pela promessa de tais coisas que desalmados têm subido ao poder. Mas só mistificam! Não cumprem o que prometem. Jamais o cumprirão! Os ditadores liberam-se, porém escravizam o povo. Lutemos agora para libertar o mundo, abater as fronteiras nacionais, dar fim à ganância, ao ódio e à prepotência. Lutemos por um mundo de razão, um mundo em que a ciência e o progresso conduzam à aventura de todos nós. Soldados, em nome da democracia, unamo-nos!**

10. **Hannah, estás me ouvindo?! Onde te encontres, levanta os olhos! Vês, Hannah?! O sol vai rompendo as nuvens, que se dispersam! Estamos saindo da treva para a luz! Vamos entrando num mundo novo, um mundo melhor, em que os homens estarão acima da cobiça, do ódio e da violência. Ergue os olhos, Hannah! A alma do homem ganhou asas e, afinal, começa a voar. Voa para o arco-íris, para a luz da esperança. Ergue os olhos, Hannah! Ergue os olhos!**

REV. MARTIN LUTHER KING (1929-1968)

Líder da luta contra a segregação racial nos Estados Unidos.O discurso foi realizado em 28 de agosto de 1963, no Lincoln Memorial, ao final da famosa "Marcha para Washington". O mote "Eu tenho um sonho" lhe foi sugerido por uma senhora que participava do movimento contra a segregação.
No dia 4 de abril de 1968, Luther King foi assassinado por um racista branco, na sacada do Motel Lorraine, em Menphis, no Tennesse.

1. Eu tenho um sonho!
Eu tenho um sonho no qual um dia esta nação se erguerá e viverá o verdadeiro princípio do seu credo: Nós acreditamos que esta verdade é auto-evidente, que todos os homens são criados iguais.

2. Eu tenho um sonho de que algum dia, nas colinas vermelhas da Geórgia, os filhos dos escravos e os filhos dos senhores de escravos se sentarão juntos à mesa da fraternidade. Esta é a nossa esperança. É com esta fé que eu retorno ao Sul.

3. Com esta fé, nós estaremos prontos a trabalhar juntos, a lutar juntos, a irmos para a cadeia juntos, a nos erguermos juntos pela liberdade, sabendo que seremos livres algum dia.

4. Este será o dia quando os filhos de Deus estarão prontos a cantar com um novo significado: Meu país... doce terra da liberdade, para ti eu canto. Terra onde meus pais morreram, terra do orgulho dos Peregrinos, de qualquer lado da montanha, deixe tocar o sino da liberdade.
E se a América for uma grande nação um dia, isto também será verdadeiro.
Assim, deixe tocar o sino da liberdade!
5. Quando deixarmos o sino da liberdade tocar, quando o deixarmos tocar em qualquer vilarejo ou aldeola, de qualquer estado, de qualquer cidade, estaremos prontos para nos erguer neste dia, quando todos os filhos de Deus, brancos ou negros, judeus ou gentios, protestantes ou católicos, estaremos prontos para nos dar as mãos e cantar as palavras de um velho *spiritual* negro:
Por fim livres! Por fim livres! Graças, senhor Todo-Poderoso, estaremos livres, enfim.

PADRE VIEIRA (1608-1697)

Padre Antônio Vieira, o maior orador sacro português, foi uma das figuras mais lúcidas de seu tempo.
Já se disse que Vieira vale por toda uma literatura. Sua importância como orador, homem de idéias e de ação é tal que achamos por bem publicar não apenas um de seus famosos sermões, mas excertos de alguns deles.

SERMÃO DA SEXAGÉSIMA
(Pregado na Capela Real, em Lisboa, no ano de 1655)

(TRECHOS:)

1. ENTRE O SEMEADOR E O QUE SEMEIA HÁ MUITA DIFERENÇA. UMA COISA É O SOLDADO, E OUTRA COISA É O QUE PELEJA; UMA COISA É O GOVERNADOR, E OUTRA COISA O QUE GOVERNA. DA MESMA MANEIRA, UMA COISA É O SEMEADOR, E OUTRA COISA É O QUE SEMEIA; UMA COISA É O PREGADOR, E OUTRA É O QUE PREGA.

2. O SEMEADOR E O PREGADOR, É NOME; O QUE SEMEIA E O QUE PREGA, É AÇÃO; E AS AÇÕES SÃO AS QUE DÃO O SER AO PREGADOR. TER NOME DE PREGADOR, OU SER PREGADOR DE NOME, NÃO IMPORTA NADA; AS AÇÕES, A VIDA, O EXEMPLO, AS OBRAS, SÃO AS QUE CONVERTEM O MUNDO.

3. O MELHOR CONCEITO QUE O PREGADOR LEVA AO PÚLPITO, QUAL CUIDAIS QUE É? É O CONCEITO QUE DE SUA VIDA TÊM OS OUVINTES. ANTIGAMENTE CONVERTIA-SE O MUNDO: HOJE, POR QUE NÃO SE CONVERTE NINGUÉM? PORQUE HOJE PREGAM-SE PALAVRAS E PENSAMENTOS; ANTIGAMENTE PREGAVAM-SE PALAVRAS E OBRAS. PALAVRAS SEM OBRAS SÃO TIROS SEM BALAS; ATROAM, MAS NÃO FEREM.

4. A FUNDA DE DAVID DERRUBOU AO GIGANTE; MAS NÃO O DERRUBOU COM O ESTALO, SENÃO COM A PEDRA. AS VOZES DE SUA HARPA LANÇARAM FORA OS DEMÔNIOS DO CORPO DE SAUL; MAS NÃO ERAM VOZES PRONUNCIADAS COM A BOCA, ERAM VOZES FORMADAS COM A MÃO. PARA FALAR AO VENTO BASTAM PALAVRAS; PARA FALAR AO CORAÇÃO SÃO NECESSÁRIAS OBRAS.
[...]

5. Para o sermão vir nascendo há de ter três modos de cair; há de cair com queda, há de cair com cadência, há de cair com caso. A queda é para as coisas; porque hão de vir bem trazidas e em seu lugar: hão de ter queda. A cadência é para as palavras; porque não hão de ser escabrosas, nem dissonantes: hão de ter cadência. O caso é para a disposição; porque há de ser tão natural e tão desafetada que pareça caso e não estudo.
[...]

6. Por isso Isaías chamou aos pregadores nuvens. A nuvem tem relâmpago, tem trovão e tem raio: relâmpago para os olhos, trovão para os ouvidos, raio para o coração: com o relâmpago ilumina, com o trovão assombra, com o raio mata. Mas o raio fere a um, o relâmpago a muitos, o trovão a todos. Assim há de ser a voz do pregador: um trovão do céu que assombra e faça tremer o mundo.
[...]

7. Eis aqui o que devemos pretender nos nossos sermões; não que os homens saiam contentes de nós, senão que saiam descontentes de si; não que lhes pareçam bem os nossos conceitos, mas que lhes pareçam mal os seus costumes, as suas vidas, o seu passatempo, as suas ambições, e enfim todos os seus pecados. Contanto que se descontentem de si, descontentem-se embora de nós.

FÁBULAS

EXERCÍCIOS DE INTERPRETAÇÃO

Leia de forma teatral as seguintes Fábulas de Esopo

O LEÃO APAIXONADO

Certa vez um leão se apaixonou pela filha de um lenhador e foi pedir a mão dela em casamento. O lenhador não ficou muito animado com a idéia de ver a filha com um marido perigoso daqueles e disse ao leão que era muita honra, mas muito obrigado, não queria. O leão se irritou; sentindo o perigo, o homem foi esperto e fingiu que concordava:
- É uma honra, meu senhor. Mas que dentões o senhor tem! Que garras compridas! Qualquer moça ia ficar com medo. Se o senhor quer casar com minha filha, vai ter que arrancar os dentes e cortar as garras.
O leão apaixonado foi correndo fazer o que o outro tinha mandado; depois voltou a casa do pai da moça e repetiu o seu pedido de casamento. Mas o lenhador, que já não sentia medo daquele leão manso e desarmado, pegou um pau e tocou o leão para fora de sua casa.

Moral: Quem perde a cabeça por amor sempre acaba mal.

O LOBO E A CEGONHA

Um lobo devorou sua caça tão depressa, com tanto apetite, que acabou ficando com um osso entalado na garganta. Cheio de dor, o lobo começou a correr de uma lado para o outro soltando uivos, e ofereceu uma bela recompensa para quem tirasse o osso de sua garganta. Com pena do lobo e com vontade de ganhar o dinheiro, uma cegonha resolveu enfrentar o perigo. Depois de tirar o osso, quis saber onde estava a recompensa que o lobo tinha prometido.
- Recompensa? – berrou o lobo. – Mas que cegonha pedinchona! Que recompensa que nada! Você enfiou a cabeça na minha boca e em vez de arrancar sua cabeça com uma dentada deixei que você a tirasse lá de dentro sem um arranhãozinho. Você não acha que tem muita sorte, seu bicho insolente? Dê o fora e se cuide para nunca mais chegar perto de minha garras!

Moral: Não espere gratidão ao mostrar caridade para com um inimigo.

A LEBRE E A TARTARUGA

Um dia uma tartaruga começou a contar vantagens dizendo que corria muito depressa, que a lebre era muito mole, e enquanto falava a tartaruga ria e ria da lebre. Mas a lebre ficou mesmo impressionada foi quando a tartaruga resolveu apostar uma corrida com ela.
"Deve ser só de brincadeira!", pensou a lebre.
A raposa era o juiz e recebia as apostas. A corrida começou, e na mesma hora, claro, a lebre passou à frente da tartaruga. O dia estava quente, por isso lá pelo meio do caminho a lebre teve a idéia de brincar um pouco. Depois de brincar, resolveu tirar um soneca à sombra fresquinha de uma árvore.
"Se por acaso a tartaruga me passar, é só correr um pouco e fico na frente de novo", pensou.
A lebre achava que não ia perder aquela corrida de jeito nenhum. Enquanto isso, lá vinha a tartaruga com seu jeitão, arrastando os pés, sempre na mesma velocidade, sem descansar nem uma vez, só pensando na chegada.
Ora, a lebre dormiu tanto que esqueceu de prestar atenção na tartaruga.
Quando ela acordou, cadê a tartaruga? Bem que a lebre se levantou e saiu zunindo, mas nem adiantava! De longe ela viu a tartaruga esperando por ela na linha de chegada.

Moral: Devagar e sempre se chega na frente.

A RAPOSA E AS UVAS

Morta de fome, uma raposa foi até um vinhedo sabendo que ia encontrar muita uva. A safra havia sido excelente. Ao ver a parreira carregada de cachos enormes, a raposa lambeu os beiços. Só que sua alegria durou pouco: por mais que tentasse, não conseguia alcançar as uvas. Por fim, cansada de tantos esforços inúteis ,resolveu ir embora dizendo:
- Por mim, quem quiser essas uvas pode levar. Estão verdes, estão azedas, não me servem. Se alguém me desse essas uvas eu não comeria.

Moral: Desprezar o que não se consegue conquistar é fácil.

O SAPO E O BOI

Há muito, muito tempo existiu um boi imponente. Um dia o boi estava dando o seu passeio da tarde quando um pobre sapo todo mal vestido olhou para ele e ficou maravilhado. Cheio de inveja daquele boi que parecia o dono do mundo, o sapo chamou os amigos.
- Olhem só o tamanho do sujeito! Até que ele é elegante, mas grande coisa: se eu quisesse também era.
Dizendo isso o sapo começou a estufar a barriga e em pouco tempo já estava com o dobro do seu tamanho normal.
- Já estou grande que nem ele? – perguntou aos outros sapos.
- Não, ainda está longe! – respondeu os amigos.
O sapo se estufou mais um pouco e repetiu a pergunta.
- Não – disseram de novo os outros sapos -, e é melhor parar com isso porque senão vai acabar se machucando.
Mas era tanta a vontade do sapo de imitar o boi que ele continuou se estufando, estufando – até estourar.

Moral: Seja sempre você mesmo.

A REUNIÃO GERAL DOS RATOS

Uma vez os ratos, que viviam com medo de um gato, resolveram fazer uma reunião para encontrar um jeito de acabar com aquele eterno transtorno. Muitos planos foram discutidos e abandonados. No fim um rato jovem levantou-se e deu a idéia de pendurar uma sineta no pescoço do gato: assim sempre que o gato chegasse perto eles ouviriam a sineta e poderiam fugir correndo. Todo mundo bateu palmas: o problema estava resolvido. Vendo aquilo, um rato velho que tinha ficado o tempo todo calado levantou-se de seu canto. O rato falou que o plano era muito inteligente, que com toda a certeza as preocupações deles tinham chegado ao fim. Só faltava uma coisa: quem ia pendurar a sineta no pescoço do gato?

Moral: Inventar é uma coisa, fazer é outra.

A QUEIXA DO PAVÃO

Chateado porque tinha uma voz muito feia, o pavão foi se queixar com a deusa juno.
- é verdade que você não sabe cantar – disse a deusa – Mas você é tão lindo, para que se preocupar com isso?
Só que o pavão não queria saber do consolo.
- De que adianta a beleza com uma voz destas?
Ouvindo aquilo, Juno se irritou.
- Cada um nasce com uma coisa boa. Você tem beleza, a águia tem força, o rouxinol canta. Você é o único que não está satisfeito. Pare de se queixar. Se recebesse o que está querendo, com certeza ia achar outro motivo para reclamar.

Moral: Em vez de invejar os talentos dos outros, aproveite o seu ao máximo.

O URSO E AS ABELHAS

Um urso topou com uma árvore caída que servia de depósito de mel para um enxame de abelhas. Começou a fareja o tronco quando uma das abelhas do enxame voltou do campo de trevos. Adivinhando o que ela queria, deu uma picada daquelas no urso e depois desapareceu no buraco do tronco. O urso ficou de raiva e se pôs a arranhar o tronco com as garras na esperança de destruir o ninho. A única coisa que conseguiu foi fazer o enxame inteiro sair atrás dele. O urso fugiu a toda velocidade e só se salvou porque mergulhou no lago.

Moral: Mais vale suportar um só ferimento em silêncio que perder o controle e acabar todo machucado.

O GALO E A RAPOSA

No meio dos galhos de uma árvore bem alta um galo estava empoleirado e cantava a todo volume. Sua voz esganiçada ecoava na floresta. Ouvindo aquele som tão conhecido, uma raposa que estava caçando se aproximou da árvore. Ao ver o galo lá no alto, a raposa começou a imaginar algum jeito de fazer o outro descer. Com a voz mais boazinha do mundo, cumprimentou a galo dizendo:
- Ò meu querido primo, por acaso você ficou sabendo da proclamação de paz e harmonia universal entre todos os tipos de bichos da terra, da água e do ar? Acabou essa história de ficar tentando agarrar os outros par comê-los. Agora vai ser tudo na base do amor e da amizade. Desça para a gente conversar com calma sobre as grandes novidades!
O galo, que sabia que não dava para acreditar em nada que a raposa dizia, fingiu que estava vendo uma coisa lá longe. Curiosa, a raposa quis saber o que ele estava olhando com ar tão preocupado.
- Bem – disse o galo – acho que estou vendo uma matilha de cães ali adiante.
- Nesse caso acho melhor eu ir embora – disse a raposa.
- O que é isso prima? – disse o galo. – Por favor, não vá ainda! Já estou descendo! Não vá me dizer que está com medo dos cachorros nesses tempo de paz ?!
- Não, não é medo – disse a raposa -, mas... e se eles ainda não estiverem sabendo da proclamação?

Moral: Cuidados com as amizades muito repentinas.

O VENTO E O SOL

O vento e o sol começaram a discutir para qual dos dois era mais forte. Nisso viram um viajante andando pela estrada e casaco seria considerado o mais forte dos dois. O vento começou: deu um sopro tão forte que quase arrebentou as costuras do casaco. Mas o viajante agarrou o casaco com as duas mãos e segurou tão firme que não adiantou nada o vento continuar soprando até se cansar. Chegou a vez do sol. Primeiro ele afastou as nuvens das redondezas, depois apontou seus raios mais ardentes para a cabeça do viajante. Em pouco tempo, frouxo de calor, o homem arrancou o casaco e correu para o primeira sombra que avistou.

Moral: Mais pode a persuasão que a força.

EXERCÍCIO DE CRIATIVIDADE

Abertura 1	**Alegria** 2	**Beleza** 3
Bondade 4	**Compreensão** 5	**Comunicação** 6

Confiança 7	**Coragem** 8	**Credibilidade** 9
Criatividade 10	**Educação** 11	**Energia** 12

Entrega

13

Entusiasmo

14

Equilíbrio

15

Espontaneidade

Fé

17

Flexibilidade

18

16

Força

19

Gratidão

20

Harmonia

21

Honestidade

Inteligência

Liberdade

22

23

24

Luz

25

Nascimento

26

Paciência

27

Poder

Saúde

Simpatia

28

29

30

Simplicidade

31

Sinergia

32

Trabalho

33

Transformação

Vitalidade

Vontade

34

35

36

BIBLIOGRAFIA

ANDERSON, James B. *Falar para grupos*. Portugal, CETOP, 1989.

BARRASS, Robert. *Os cientistas precisam escrever.* 3ª ed.S.l., T. A. Queiroz, 1994

BERLO, David K. *O processo da comunicação.* 5.ed. São Paulo, Martins Fontes, 1985.

BLOCH, Pedro. Falar bem é viver melhor: a comunicação oral no mundo de hoje. 2.ed. Rio de Janeiro, Nórdica, 1980.

BLOCH, Pedro. *Você quer falar melhor*? Rio de Janeiro, Bloch, 1980.

BRANDEN, Nathaniel. *Auto-estima: como aprender a gostar de si mesmo*. 1.ed. São Paulo, Saraiva, 1981.

CARMO NETO, Dionísio. *Metodologia científica para principiantes*. 2.ed. Salvador, Universitária Americana, 1993.

CARNEGIE, Dale. Como falar em público e influenciar pessoas no mundo dos negócios. Rio de Janeiro, Record, 1982.

DAVIS, Flora. *A comunicação não-verbal*. São Paulo, Summus, 1979.

DEEP, Sam & SUSSMAN, Lyle. *Atitudes inteligentes*. São Paulo, Nobel, 1992.

DIMBLEBY, Richard & GRAEME, Burton. *Mais do que palavras*. São Paulo, Summus, 1990.

FAST, Julius. *A linguagem do corpo*. São Paulo, 70, 1970.

FLETCHER, Leon. *Como falar como um profissional*. Rio de Janeiro, Record, 1983.

KUNTZ, Ronald A. Marketing político: manual de campanha eleitoral. 5.ed. São Paulo, Global, 1986.

MARGERISON, Charles J. Conversando a gente se entende - técnicas de conversação para executivos. 1.ed. São Paulo, Saraiva, 1992.

MELLO, Edmée Brandi de Souza. *Educação da voz falada*. Rio de Janeiro, Atheneu, 1984.

MENDES, Eunice e JUNQUEIRA, L. A. Costacurta - Comunicação sem Medo: Um guia para falar em público com segurança e naturalidade. São Paulo, Editora Gente, 1999.

MENDES, Eunice e JUNQUEIRA, L. A. Costacurta - Falar em Público: Prazer ou Ameaça? Pequenos grandes segredos para o sucesso nas comunicações formais e informais. Rio de Janeiro, Qualitymark, 1995.

MOSCOVICI, Fela. *Desenvolvimento interpessoal*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1985.

PENTEADO, J. R. Whitaker. *A técnica da comunicação humana*. São Paulo, Pioneira, 1986.

POLITO, Reinaldo. *Como falar corretamente e sem inibições*. São Paulo, Saraiva, 1986.

RAUDSEPP, Eugene. *Arte de apresentar idéias novas.* 3 ed. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas.

ROGERS, Carl R. *Tornar-se pessoa*. São Paulo, Martins Fontes, 1985.

SARTINI, I. *Comunicação: caminho para o sucesso*. Rio de Janeiro, Tecnoprint, 1980.

VALENTI, Jack. *A fácil arte de falar em público.* Rio de Janeiro, Record, 1982.

VANOYE, Francis. *Usos da linguagem*. São Paulo, Martins Fontes, 1985.

WURMAN, Richard Save. *Como transformar informação em compreensão*. São Paulo, Cultura, 1991.